CÉSAR RIVERO
YE$$$
YE$$$
SÍ, UN INVERSOR INTELIGENTE
MÉTODO RIVERO
Gana dinero invirtiendo en el mercado inmobiliario sin activos ni ahorros previos
Descubre el método definitivo para invertir en inmuebles y alcanzar rentabilidades estratosféricas
alienta
EDITORIAL

Índice

Portada

Sinopsis

Portadilla

Introducción

Herencia

Mi primer negocio

Madrid

El plan no salió como esperaba

El camino hasta mi primera empresa

Comete errores: son la base de tu éxito

Bankinter y el baile de puestos de trabajo

Sector inmobiliario

Mi primera valoración

Ser mucho más profesional

La casa de Eugenio

Aprendí a base de golpes

La reconciliación con mi padre

La marcha de José Llanos y el gran dilema

La era de las automatizaciones

Así es el Método César Rivero

House Flipping

Las grandes ventajas del House Flipping

Pasos del House Flipping

Socios clave

La forma legal de invertir en bienes raíces

Selección de zona

Cómo conseguir inversores por cero euros

El análisis de rentabilidad de un activo

Cómo encontrar oportunidades de inversión

Cómo saber si tu inversión será rentable

Presupuesto de reforma y de obra

Cómo blindar una operación sin perder dinero

Reunión y presentación de la propuesta al inversor

Compra del activo

Firma del contrato de arras

Firma en la notaría

Diseño de la vivienda

Fotógrafos

Escala tu negocio hasta las seis cifras

Una lista de libros para transformar tu mente

Agradecimientos

Créditos

Visita Planetadelibros.com y descubre una

nueva forma de disfrutar de la lectura

¡Regístrate y accede a contenidos exclusivos! Primeros capítulos Fragmento
Comparte tu opinión en la ficha del libro y en nuestras redes sociales:

SINOPSIS

Con dieciocho años, César Rivero trabajaba en Pans & Company ganando trescientos euros al mes y sin ningún plan de futuro. Siete años después, está al frente de una de las empresas más exitosas del sector inmobiliario en España, pionera en la técnica del house flipping en nuestro país.

En este libro nos comparte su historia y el novedoso método que le ha ayudado a alcanzar el éxito, para que tú también puedas lograrlo. A través de sus páginas descubrirás en que consiste la técnica del house flipping y conocerás todos los pasos que debes seguir para realizar una inversión exitosa en el mundo inmobiliario, desde el primer estudio de mercado hasta la firma final en la notaría. Además, al final de cada capítulo encontrarás una serie de ejercicios con los que podrás ir asentando todos los conocimientos que adquieras durante la lectura.

Deja de ver el dinero como el causante de todos los males y aprende a verlo como lo que realmente es: una herramienta que te ayudará a construir la vida extraordinaria que te mereces. Y es que lo importante no es cuánto ganas, sino cómo lo ganas y qué haces con ello.

Método Rivero

Gana dinero invirtiendo

en el mercado inmobiliario

sin activos ni ahorros previos

CÉSAR RIVERO

Introducción

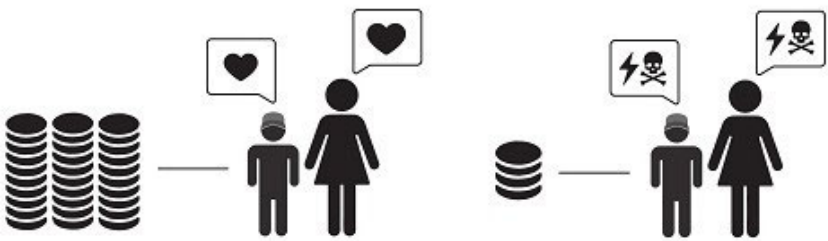
A pesar de que mi madre nunca me proporcionó la mejor educación financiera, hay algo que siempre le tendré que agradecer. Desde que era pequeño fue muy sincera conmigo en todo momento respecto de todos los temas relacionados con el dinero. A diferencia de los otros niños que conocí durante mi infancia, que sólo se preocupaban por jugar y que tenían todos los juguetes y consolas de última generación, para mí el dinero fue un tema de conversación habitual en casa todos los días de mi vida. ¿Por qué? Porque como apenas había, mi madre y mi tía —que vivía con nosotros— soñaban con tenerlo para lograr lo que parecía inalcanzable: libertad y felicidad.

Durante aquella época, la relación con mi madre dependió exclusivamente de cuánto dinero teníamos. Cuando nos iban más o menos bien las cosas, nos convertíamos en una de esas familias de revista a las que todo el mundo se quiere parecer. Pero en el momento en el que nos asomábamos al abismo, aparecían los rencores, los comportamientos desesperados y, en definitiva, las malas sensaciones. Por suerte, todo lo que nos hizo discutir en algún momento desapareció con el paso de los años. Así que quiero aprovechar estas primeras páginas del libro para agradecerle todo lo que hizo por mí. A fin de cuentas, como todas las madres, lo hizo de la mejor manera que pudo.

Después de esta introducción no quiero que te imagines que vivía en la más absoluta pobreza. En nuestra casa jamás nos faltó de nada. Es cierto que no teníamos dinero para lujos, pero siempre tuve algún detalle por mi cumpleaños y Navidad, y eso es algo que me gusta recordar. Creo que fueron más los altibajos los que marcaron las extrañas sensaciones que compartimos.

El verdadero poder del dinero lo comprendí con sólo ocho años. Entonces entendí que existía una diferencia garrafal entre tenerlo o no tenerlo. Tanto, que a nosotros por no hacerlo nos iban a quitar la casa en la que vivíamos. Al menos tuve la suerte de que, como en mi casa el dinero era un tema abierto, no me pilló desprevenido.

Llevaba mucho tiempo esperando que llegara la famosa carta de la que mi madre me hablaba en todas las comidas. Me habían explicado que vivíamos en un piso en el que no estábamos pagando nada y que tarde o temprano llegaría una carta que nos diría que nos tendríamos que marchar. Era la famosa carta. Como te puedes imaginar, se trataba de una carta de desahucio. Aunque por aquel entonces yo sólo entendía que cuando llegara, nos tocaría irnos. Aquélla fue la primera de tantas ocasiones en las que mi vida se vino completamente abajo y yo tuve que reinventarme para comenzar de nuevo.



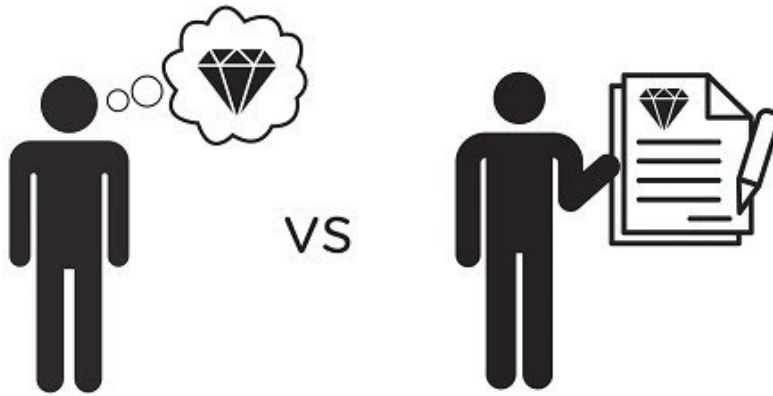
Ejercicios para inversores inteligentes

Ahora te toca a ti ponerte a trabajar. Después de cada capítulo te propondré una serie de ejercicios que te ayudarán a arrancar en tu trayectoria como inversor inteligente. Yo también he estado de tu lado en los libros. He querido leer y leer y en muchas ocasiones me he saltado este tipo de prácticas. Es un error.

Por avanzar más rápido, no lo estás haciendo mejor. De hecho, es todo lo contrario. Estos ejercicios te ayudarán a dar muchos pasos hacia delante, y con ellos aprenderás a asentar los conocimientos propuestos en las páginas que les preceden. Mi recomendación personal es que te tomes el tiempo de realizarlos.

Ejercicio: ¿tienes claros cuáles son tus objetivos? Redacta un pequeño texto de unas diez líneas en la que te cuentes a ti mismo cuál es esa meta que quieres cumplir, en cuánto tiempo

quieres haberla cumplido y qué estás dispuesto a hacer para alcanzarla.



Una infancia sin caprichos

Aunque ahora me veas como un empresario de éxito, tuve que superar muchos desafíos para llegar hasta aquí.

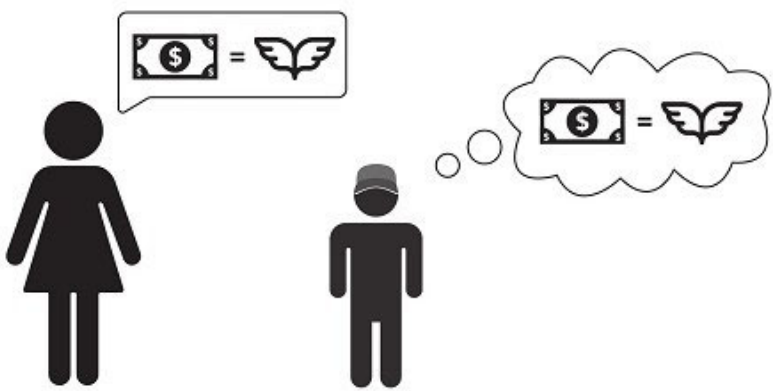
Nací en un pequeño pueblo de Alicante, pero muy pronto me mudé a San Juan. Allí pasé los primeros ocho años de mi vida, que fueron muy felices. A mi madre siempre la había condicionado el hecho de quedarse embarazada muy joven y que tras tenerme su vida se transformara en una batalla —y después también junto a mi tía— contra el mundo. No recuperé la relación con mi padre hasta que cumplí dieciocho años. Como carecía de una formación financiera, a lo largo de los años tomó decisiones que no fueron las más acertadas. Y yo, que la tenía como mi único referente, aprendí a relacionarme con el dinero mirándola, como hace cualquier niño.

Mientras que mi madre sólo trabajaba de manera puntual como masajista cuando necesitábamos un empujón de dinero, mi tía tenía un pequeño negocio de intercambios. Además, antes había tenido una cafetería. Cuando ahora miro atrás y me pregunto cómo germinó en mi mente la idea de tener mi propio negocio siempre

pienso en ella. De alguna manera, verla cada día pelear contra todos sus tropiezos para sacar sus negocios hacia delante me ayudó a formarme la idea de que yo también quería eso en mi vida, aunque todavía no me diera cuenta.

La verdad es que nunca nos faltó de nada. En casa siempre hubo comida y tuvimos regalos de Navidad. También es cierto que no nos dábamos ningún capricho, como sí que veía en el resto de los niños y me costaba entender, pero vivíamos con tranquilidad.

Mi madre se convirtió en el referente de cómo entendía el dinero. Ella me enseñó a apreciarlo como fuente de libertad y felicidad. Y tengo que decir que pese a que no tenía ninguna educación financiera, no iba desencaminada. Con el tiempo comprendí que es una herramienta y que si dispones de él, también dispones de libertad.



Concibes el dinero como te enseñan a hacerlo en tu infancia.

El dinero es libertad

Esa asociación entre dinero y libertad caló en mí muy rápido. Tanto, que de pequeño me llegué a fabricar una hucha para guardar

todo el dinero que pudiera y ayudar en casa.

Fabriqué la hucha yo mismo. Utilicé una caja de helado vacía que forré y decoré con todo el arte que tenía dentro de mí. En ese momento lo hice porque quería ayudar a mi madre y a mi tía cuando llegara la famosa carta, pero con el paso del tiempo me he dado cuenta de que me atraía mucho la idea de que, si tenía dinero, podría comprarme lo que quisiera sin depender de nadie más.

Ese lo que quisiera, por aquel entonces eran bolsas de patatas fritas que traían calcomanías en su interior. Y aunque yo no lo sabía, esa pasión por los tatuajes fue el principio de mi versión emprendedora.

Cuando la famosa carta llegó le ofrecí a mi madre los 65 euros que tenía dentro de la hucha para que pudiéramos volver a empezar. Si te digo la verdad, no recuerdo si los llegó a tomar o no lo hizo. Lo único que tengo claro es que ése fue el momento en el que hemos estado más unidos de toda mi vida.

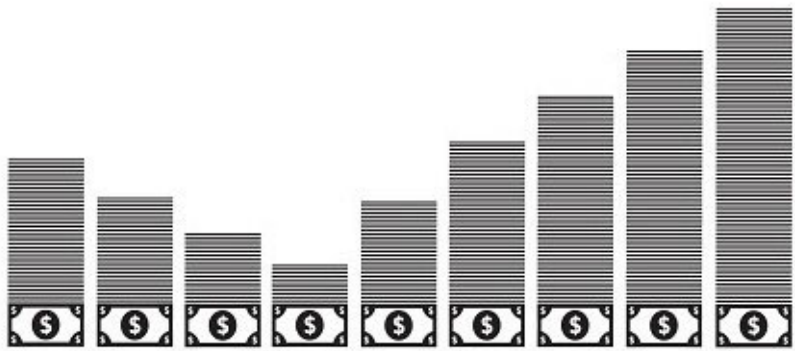
Estos acontecimientos me marcaron para siempre. Aquellas formas de concebir el dinero y los ahorros fueron muy importantes en mi manera de pensar y desarrollaron unos patrones —no demasiado buenos— que me acompañaron durante mucho tiempo en la vida.

Claves para inversores inteligentes

Aunque muchas personas ven el dinero como una puerta a la libertad, la falta de educación financiera les convierte en sus esclavos. Cuando vienes de una situación familiar tan precaria como la mía, cala en ti la necesidad de ahorrar todo lo que puedas. Esto es un error.

Si quieres alcanzar la libertad financiera tienes que poner al dinero a trabajar para ti y eso implica invertir. Esto es, no verás tu cuenta subir sin antes verla bajar. El dinero no da la felicidad, pero ayuda mucho a encontrarla. Tener dinero te da el control del tiempo para poder invertirlo en aquello que te haga feliz. Como siempre cuento

a todos mis alumnos, es muy importante entender que para que el dinero suba, primero hay que verlo bajar.

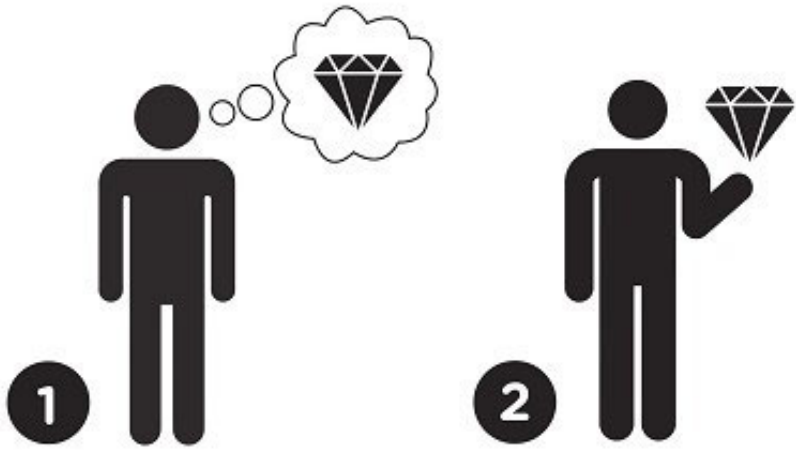


No verás tu cuenta subir sin verla antes bajar.

Ésta es una de las reglas que más cuesta aceptar porque todos tenemos pánico a ver la cuenta bancaria más vacía, pero es la realidad. A lo largo del libro te voy a explicar todos los pensamientos limitantes que he llegado a tener respecto al dinero y cómo me han condicionado a la hora de vivir y de tener mis propios negocios.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: me gustaría que ahora te imaginaras con todo el dinero que siempre has querido. Absolutamente todo. Esa cantidad con la que podrías cumplir hoy mismo todos tus sueños. Ahora quiero que describas esa imagen en un papel y la coloques en un lugar donde lo tengas siempre a la vista. Te servirá para no desviarte del camino correcto cuando te entren dudas.



Visualizar es el primer paso hacia la realización.

Empezar de cero

¿Por qué has comprado este libro? Seguramente me conozcas de antes o te hayan acabado de hablar de mí. Me habrás seguido por redes sociales, habrás visto los negocios que he creado y puede que también quieras tener una vida como la mía. Es normal. Cuando yo estaba en tu lugar también pensaba lo mismo. Me fijaba en los grandes referentes y me imaginaba cómo sería vivir un día en sus vidas. Por eso mismo escribo este libro.

En estos últimos años me he dado cuenta de que cuando las personas me miran, ven a alguien que ha triunfado como empresario. Sin embargo, nadie me pregunta qué camino recorrí hasta llegar aquí. Y eso es lo que de verdad importa.

Te lo voy a contar todo a lo largo del libro, pero te lo puedo adelantar: multitud de fracasos y equivocaciones me llevaron a golpearme contra el suelo una y otra vez. Por suerte tuve la

suficiente resiliencia para volver a levantarme siempre, hasta que di con la tecla que lo cambió todo. Si quieres emprender o montar tu propia empresa, la resiliencia, la resistencia y la perseverancia son las únicas claves que te mantendrán en la carrera por lograrlo. Hasta que eso sucedió estuve toda mi vida comenzando de cero. Y eso es lo que te quiero contar en este capítulo.

La primera vez que tuve que empezar de cero fue con ocho años. Justo después de que llegara la famosa carta del banco. De un día para otro los tres tuvimos que encontrar un nuevo hogar. Sin embargo, sucedió algo que nunca me llegaron a contar y mi madre y mi tía discutieron. Me encantaría saber por qué, pero a día de hoy continúa siendo un tema tabú en mi familia. Así que mi tía se marchó a vivir su vida y nos dejó solos a nosotros dos. Por eso mi madre decidió que nos mudaríamos a Elche, el lugar donde vivía mi padre y su familia.

Te hablaré de mi padre cuando llegue el momento. Hasta que cumplí dieciocho años no volvimos a tener una relación, pero después se convirtió en una pieza imprescindible del cambio de mentalidad que me permitió llegar a ser inversor y empresario.

En esas circunstancias, mi madre tuvo que empezar a dar masajes de manera habitual para mantenernos a los dos. De alguna manera, ese tiempo fue el más estable para nosotros. Tener la responsabilidad de traer el pan a casa dio equilibrio a la situación. A veces me pregunto qué hubiera pasado si todo se hubiera quedado así, y tengo claro que, en ese caso, jamás habría escrito este libro. Probablemente no sabrías ni mi nombre. Sin todo lo que sucedió después, yo jamás hubiera acabado dirigiendo un negocio.

Elche no fue para mí un paraíso. Por lo menos al principio. Me costó muchísimo integrarme porque sentía que no encajaba. Tanto profesores como alumnos se burlaban de mi situación familiar y los primeros llegaron a ponerme como ejemplo de familia desestructurada.

Todo esto me generó muchísima ansiedad. Casi todos los días llegaba a casa llorando y le pedía a mi madre volver al anterior colegio. Como cada día me sentía menos a gusto en clase, cada vez tenía menos ganas de estudiar. Así que paulatinamente fui

perdiendo el interés por ello. Poco a poco fui encontrando un círculo de personas, aunque tampoco fuera el mejor. Nunca acabé de sentirme a gusto con ellos porque no podía comportarme como realmente era. Por suerte, todo cambió cuando un chico nuevo llamado Jimmy llegó al colegio y su forma de ver el mundo alteró para siempre mi perspectiva.

Tus compañeras de camino: resiliencia, resistencia y perseverancia.

Jimmy

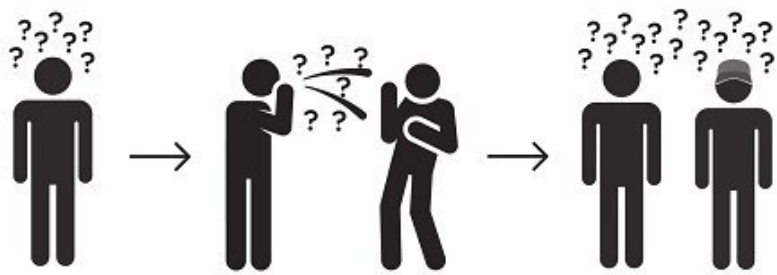
A lo largo de mi vida he conocido a muchas personas que han transformado mi punto de vista y sin las cuales yo no estaría donde estoy. Jimmy, un chico nuevo de Elche, fue la primera de ellas.

Como te decía, mi vida en Elche estaba siendo complicada. Aunque había hecho amigos, seguía sin encontrarme con alguien con quien pudiera ser yo. Sentía que cada vez que me relajaba y me atrevía a quitarme la coraza, recibía miradas de reproche. Se convirtió en algo tan habitual que llegué a pensar que mi manera de ser y de pensar podía estar equivocada. Pero Jimmy me demostró que no era verdad y que tenía todo el derecho del mundo a tratar de ser yo mismo.

Jimmy era el chico nuevo de clase. Una persona que me sorprendió. A diferencia de todos los niños que había encontrado, él no parecía

juzgar a nadie. Valoraba a todas las personas por igual. Aunque esto fue lo primero que me llamó la atención sobre él, pronto me enseñó mucho más. Jimmy siempre estaba con su padre en la boca. Resultaba que invertía en bolsa y que le había estado enseñando a hacerlo a él. Y aunque no lo acababa de entender, le encantaba.

Sentí un poco de envidia de toda esta situación. Jimmy hablaba de su padre como si fuera su héroe y yo no había tenido a nadie así en mi familia. Por suerte, él abrió sus brazos y me contagió con su curiosidad. Fue la primera persona con la que me sentí lo bastante seguro como para mostrarme tal como era. Nos hicimos buenos amigos. Tanto, que a día de hoy sigue siendo una de las personas más cercanas que tengo.



Rodéate de quien te quieras contagiar.

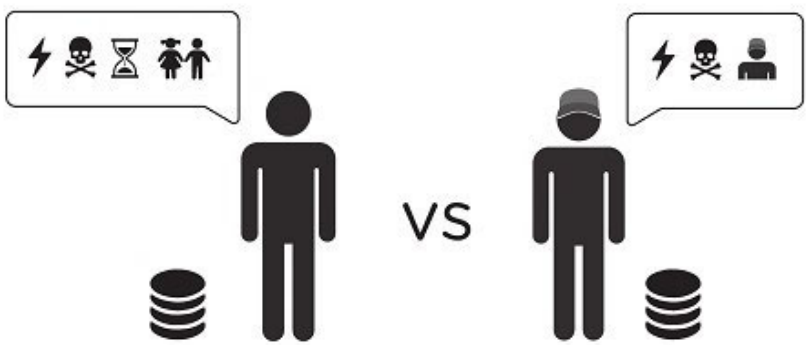
Cómo se comporta la gente cuando tiene dinero

Como te contaba antes, la relación con mi madre ha sido clave a la hora de entender cómo la mayor parte de las personas se comporta con el dinero. Lo más normal es que una persona que no tiene dinero culpe a la sociedad de sus problemas. El Gobierno, la familia, las circunstancias… Da igual. Siempre se puede encontrar a alguien a quien culpar, en lugar de asumir la responsabilidad uno mismo. Si se produce un cambio y por el motivo que sea estas personas consiguen dinero, pierden la cabeza. Lo malgastan en tonterías. Así

que poco tiempo después, sufren las mismas dificultades económicas que al principio.

Te lo contaré más adelante, pero yo esto lo viví en mis propias carnes con mi madre. A pesar de que teníamos tantas dificultades hubo un momento en el que nos sonrió la fortuna. Ella heredó una gran cantidad de dinero de un familiar y muchísimas propiedades. Este dinero nos sacó de todos los apuros económicos y nos llevó a vivir la vida de nuestros sueños. Pero olvidamos que el dinero se acaba.

Y todo ello terminó con mi madre echándome de casa cuando sólo tenía dieciocho años. Ahí comienza mi verdadera historia.



Para poder avanzar debes asumir la responsabilidad de tu circunstancia.

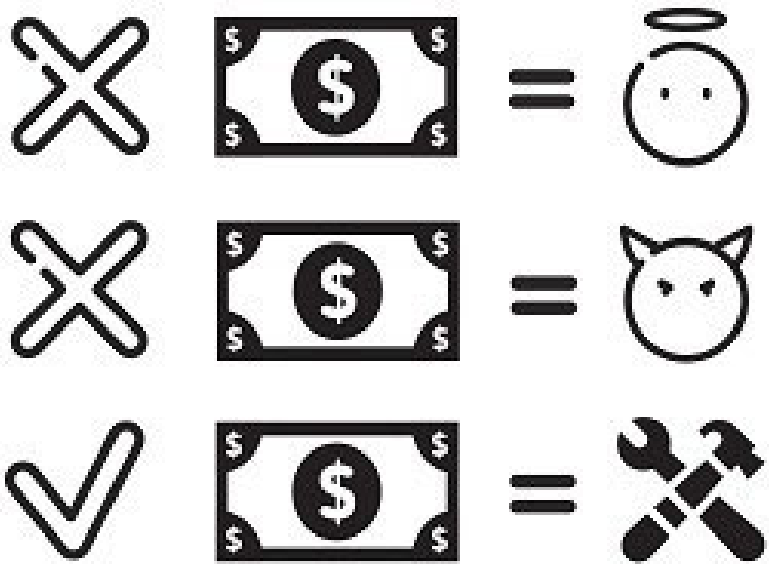
Claves para inversores inteligentes

No encajar entre la mayoría de tus compañeros no tiene que ser malo siempre. A veces tu manera de pensar es distinta. Pero persiste y encontrarás a alguien que la comparta. Cuando te topes con personas que te cautiven por lo que saben, escúchalas siempre. Es la mejor manera de aprender. El dinero no es bueno ni malo de por sí.

Quiero que te quede claro este concepto.

Es una herramienta. Como un cuchillo. Tú puedes usarlo para untar mantequilla o para asesinar a tu vecino. Sé que suena duro, pero es la realidad. Sin embargo, esto no hace al cuchillo bueno o malo, tan sólo a la persona que lo utiliza. Por eso quiero que te esfuerces para quitarte desde ahora mismo cualquier creencia limitante que tengas sobre el dinero.

La verdad es que la única manera en la que serás capaz de sacarle todo el jugo a este libro es que abras los ojos y acabes con tus prejuicios. El dinero te abrirá puertas que de otra manera permanecerán siempre cerradas. Así que cuanto antes comiences a verlo como una herramienta a tu servicio, antes conseguirás una relación fiel con él.



El dinero ni es bueno ni es malo, es una herramienta.

Ejercicio: ahora quiero que hagas una lista con tus valores y lo que de verdad te importa en la vida. Esa lista será sólo tuya, así que te pido que la guardes en un lugar donde puedas verla dentro de unos años. Cuando hayas triunfado y consigas todo lo que siempre has querido, leerla cada cierto tiempo te ayudará a mantener los pies en la tierra.

Herencia

La vida te puede cambiar en una milésima de segundo. Ésta es una frase que siempre he escuchado de personas a las que un accidente les ha puesto el mundo patas arriba. El caso que yo te quiero contar no tiene nada que ver con una catástrofe. Bueno, un poco quizá sí. Pero desde una perspectiva muy diferente.

El resultado pudo ser la gasolina que necesitábamos. El problema es que prendimos una llama y nos quemamos.

Todos los involucrados.

Cuando mi abuela murió, dejó a mi madre una herencia inmensa. Me encantaría poder darte las cifras exactas, pero sólo sé que fue una cantidad muy grande y que cambió —a peor— y para siempre, mi percepción del dinero. Aunque en ese mismo momento yo no fui consciente de ello. También le puso una fecha de caducidad a la relación con mi madre. Después de aquello, me costó muchos años perdonarla y retomar la relación con ella. Por suerte entendí que ella había sufrido el mismo problema que yo: falta de educación financiera. Siempre lo hizo lo mejor que pudo.

El dinero que nos dejó mi abuela era una oportunidad —y supongo que ella antes de morir también lo veía así—, pero nosotros la decepcionamos. Cegó a mi madre por completo y yo me dejé impresionar también. Cuando recibimos la noticia, mi madre dejó su puesto de trabajo. Recuerdo que me dijo que había llegado la hora de que ambos viviéramos la vida que nos merecíamos —aunque ahora que lo pienso, no sé qué nos merecíamos ninguno de los dos.

Éste fue uno de los momentos en los que comprendí que la asociación entre dinero y libertad es real, pero se pervierte por el uso que hacemos de él. Descubrí que, cuando dispones de dinero, adquieres el derecho a decidir qué vas a hacer con tu tiempo, tu imagen y tu vida:

• Dejamos de ser una familia desestructurada. Ahora nos respetaban.

• Comenzamos a viajar por toda España sin reparar en gastos.

• Comíamos y cenábamos fuera casi todos los días.

• Nos mudamos a una casa mucho más grande e hicimos una reforma innecesaria para llenarla de lujos.

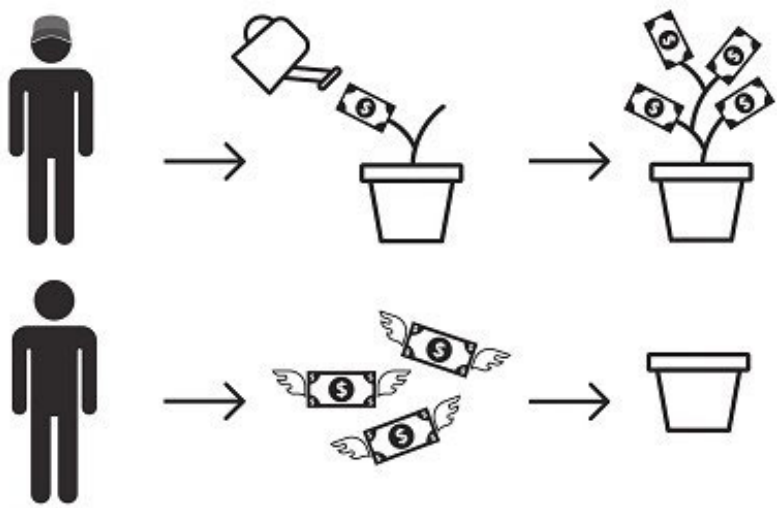
Si tienes una mínima educación financiera —o tan sólo sentido común—, te habrás dado cuenta del error. Estábamos despilfarrando un dinero que por algún motivo creíamos que jamás se nos acabaría. No era extraño. Era lo que veía. Mi madre estaba utilizando el dinero como símbolo. Lo había pasado tan mal, que necesitaba demostrarle al mundo que no era una perdedora. Y fíjate si la educación financiera es importante, que después yo cometería el mismo error cuando mis negocios me empezaran a ir bien. Ya sabes ¿no? De tal palo…

De hecho, durante toda esta travesía afloró en mi cabeza una idea muy peligrosa: pensaba que con el dinero de la herencia tendría la vida resuelta, así que dejé de esforzarme por mi futuro. Ese año suspendí nueve asignaturas en el instituto y mi madre se avergonzó de mí. Tuve que emplearme a fondo en verano para recuperar siete y poder pasar al siguiente curso. Pero de todas formas cada día tenía más claro que el futuro no pasaba por el instituto. Y tanto dinero lo estaba agravando. Como te puedes imaginar, si no cuidas del dinero, éste no dura para siempre y poco a poco la luz roja de peligro volvió a casa.

En las primeras ocasiones, mi madre vendía propiedades que le había dejado mi abuela para recuperar el colchón y seguir adelante. Por ejemplo, vendió una en la calle Atocha —una de las más caras de todo Madrid—, por mucho dinero y esto nos permitió mantener el nivel de vida que llevábamos. Pero como te puedes imaginar, sólo compramos una prórroga. Así que cuando el mundo real nos volvió a dejar sin escapatoria, ella me exigió que me pusiera a trabajar

para traer dinero a casa porque en el instituto no estaba dando ni una.

Ésta fue la manera en la que puse en marcha mi primer negocio, por llamarlo de alguna manera.



El dinero o se invierte o se acaba.

Claves para inversores inteligentes

Si no tienes educación financiera el dinero se puede convertir en un veneno.

Te da la sensación de que tienes que demostrarle algo al mundo en todo momento y esto sólo puede volverse contra ti. Como dice Gary Vee, hay demasiadas personas que están comprando cosas que no necesitan para impresionar a personas que no les importan. Cuando el dinero sube de repente, eres incapaz de concebir que en algún

momento se pueda acabar. Por ello siempre es importante mantener la mente fría e invertir en vez de únicamente gastar.

Si sigues los pasos que te presentaré en este libro para alcanzar tu libertad financiera y dar vida a una empresa de la que no tengas que formar parte, el dinero llegará. Recuerda que el dinero siempre es una consecuencia del trabajo bien hecho. Por eso es tan importante que tengas una mentalidad apropiada acerca de él. En ese momento tendrás diferentes opciones. Podrás malgastarlo, como hizo mi madre, o podrás reinvertirlo para ponerlo a jugar a tu favor.

Sólo tú puedes tomar esa decisión.

Mi primer negocio

Desde pequeño mi madre me educó con los mismos patrones con los que se educa a cualquier persona. Es decir, como si sólo hubiera un camino para el éxito:

• Estudia mucho y esfuérzate en el colegio y en el instituto.

• Accede a una universidad y fórmate en una carrera que tenga salidas.

• Obtén un buen trabajo y trabaja 8 (o más) horas al día.

Sin embargo, con dieciséis años me cuestionaba todas estas ideas por completo. En parte como excusa porque el instituto no me gustaba nada, pero también porque con el paso de los años los pensamientos de Jimmy habían puesto mi futuro patas arriba. Y si Jimmy había sido el primero en plantar esa semilla, después llegó una persona que continuó con el cambio. Se llamaba Naiara y revolucionó mi presente.

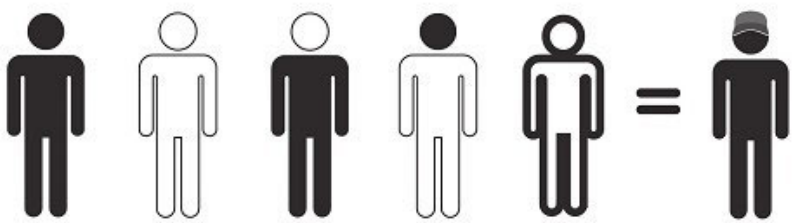
¿Alguna vez has escuchado lo de que eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo? Mi vida siempre se ha transformado a mejor cuando me he rodeado de las personas indicadas y se ha venido abajo cuando ha sido al revés.

Naiara era de las primeras.

Ella cambió para siempre mi manera de ver el mundo. Era una chica disruptiva, pintoresca y arrebatadora. Tenía un magnetismo que me llevó a derribar todas las concepciones que yo me había forjado para mi presente y mi futuro. Recuerdo que ella fumaba porros y que esto me llamó muchísimo la atención. No por la droga en sí, sino por el hecho de que no aceptaba las normas si no las

compartía. No sé si fue bueno o malo, pero lo que sí que te puedo decir es que me dejé llevar por ella. A mis profesores no les hizo demasiada gracia. Me empezaron a repetir a diario que era un auténtico fracasado y que si no me ponía a estudiar nunca llegaría a nada. Sin embargo, en mi cabeza ya había germinado la idea de que tenía que haber algo más.

Piénsalo. Colegios, institutos, universidades… Todos forman parte de una cadena de montaje. Fabrican perfectos empleados que no den problemas. Los profesores podrían decirme lo que quisieran, pero yo cada vez estaba más desconectado. Todavía más cuando lancé mi primer negocio, por llamarlo de alguna manera.



Eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo.

El profesor de empresariales

¿Abandoné la educación en ese momento?

No. Le di una última oportunidad. El último año de instituto podía elegir una asignatura que se llamaba Empresariales. Después de muchos años había encontrado una que me atraía lo suficiente como para ser el primero en clase.

Me dejó helado. ¿Sabes por qué? Porque el profesor jamás había tenido un negocio y en lugar de hablar de las cuestiones que de verdad importan, lo que hizo fue explicarnos teoría que no iba a

ninguna parte.

El gran problema de la educación

Éste es el gran problema que tiene la educación en la actualidad. ¡Sus profesores! Son personas que jamás han ejercido en sus campos y que sólo se han preparado para ser profesores. Es decir, están capacitados para explicar la teoría, pero no para ir más allá porque nunca lo han vivido. Les falta la chispa de haberse peleado con el mundo real, que es con lo que de verdad se puede enganchar a los alumnos.

Fíjate que el tema me encantaba. Admiraba a empresarios como Amancio Ortega que habían levantado un imperio de la nada. Yo quería ser como ellos. Tanto por la libertad como por el poder. Y sabía que jamás los encontraría en un aula. Desde pequeño quise ser millonario. Yo siempre decía que a los veintiún años sería rico y que todos me llamarían señor Rivero.

¿De dónde surge mi necesidad de emprender?

Cuando la conocí jamás lo hubiera esperado, pero Naiara fue la persona que apretó el gatillo del emprendimiento en mi mente. Desde que era niño me habían interesado los tatuajes y ella había conseguido que se convirtiera en un tema habitual en nuestro grupo de amigos. De hecho —y esto a nuestros padres no les hacía ninguna gracia—, Naiara había fabricado una máquina casera para tatuar y la había estado probando con todos nosotros. ¿Que qué tiene que ver todo esto con emprender?

Cuando en mi casa ya nos habíamos gastado todo el dinero de la herencia, mi madre estaba muy nerviosa. Como te he contado antes, me dijo que o me ponía a trabajar o me echaría de casa. Y algo me decía que no era un farol. Yo le había estado echando un ojo a todo

lo de los tatuajes como un posible negocio y pensaba que de verdad podría conseguir resultados. Invertí en un curso online y en una máquina de tatuajes de buena calidad y empecé a probar todo lo que aprendía en mi cuerpo. Ahora mismo debo de llevar más de treinta tatuajes. La gente los veía y me preguntaba. Cuando les contaba que me los hacía yo siempre surgía la propuesta de que les hiciera uno. Así que monté mi primer negocio —que era todo ilegal, como te puedes imaginar.

Aunque parezca una tontería de chiquillos, tiene todo lo que conlleva crear un negocio que funcione. Yo empecé a ofrecer el servicio de tatuajes porque la gente me preguntaba por ellos. Es decir, no creé una necesidad —las necesidades no se crean, están ahí—, sino que detecté una y me di cuenta de que podría ser una solución. Te lo contaré más adelante pero, aunque sea a mayor escala, éste es el mismo proceso que realicé con CDM Inversiones e Inversores Inteligentes. Exactamente igual.

Me acuerdo de que llamé al negocio Tulekivus Tattoo y monté una estructura de lo más interesante. Trabajaba con cita previa y siempre cobraba una cantidad a mis clientes. Durante los primeros meses llegué a ganar unos 700 euros, que eso para un chaval de dieciséis años es una locura. Pero como en cualquier negocio, empezaron a surgir complicaciones.

Como a mi madre no le hacía ninguna gracia lo que estaba haciendo, me prohibió tatuar en casa salvo que le diera la mitad de lo que ganaba. Y yo me negué porque me parecía demasiado.

Éste fue uno de esos grandes errores de los que después aprendí muchísimo. Una de las claves que aplicamos en CDM Inversiones es mantener a todas las personas que participan muy contentas y con una retribución adecuada para que siempre nos apoyen. Te lo contaré más adelante, pero es muy curiosa la manera en que pequeños instantes lo cambian todo.

Sin embargo, como en ese momento yo no quería entregar el 50 por ciento del dinero, pasé a tatuar sólo a domicilio. Por lo menos cuando ella estaba en casa. Pero un día mi madre me atrapó tatuando a dos chicas y a un chico en casa y desde ese día me obligó a darle la mitad. Traté de convertir esta situación en una

oportunidad.

Me monté una pequeña sala de tatuajes con la camilla que mi madre había usado para dar masajes y un despacho que teníamos vacío en aquella casa tan grande. Y empecé a generar cada vez más… Hasta que perdí el norte.

No seas una urraca

¿Me aceptas un consejo no solicitado? Nunca te obsesiones con hacer dinero a cualquier precio. Cuando descubrí la calidad de vida que podía tener con 600, 700 u 800 euros al mes teniendo sólo dieciséis años, comencé a cometer errores.

Por mi propia cuenta tenía la capacidad de recuperar el nivel de vida que había compartido con mi madre durante los últimos años y así demostrarle al mundo que seguía siendo alguien válido. Ésa fue la primera vez que vi el dinero como un símbolo de estatus y que me obsesioné tanto con conseguirlo, que me dieron igual los métodos. Sólo quería demostrar al mundo lo que yo valía:

• Comencé a robar las bicicletas de la comunidad de vecinos donde vivía y a vendérselas por menos dinero del precio de venta en tienda a otras personas.

• Robaba ropa en tiendas y se las ofrecía a mitad de precio a mis compañeros de clase.

• Descubrí que la marihuana podía ser un negocio lucrativo y empecé a traficar con ella para multiplicar lo que ganaba.

Hice una barbaridad de dinero. Un mes superé los 3.000 euros y, con diecisiete años, te puedes imaginar que esa cantidad es como estar en otra galaxia. Es cierto que ya había sido un error la manera

de conseguirlo, pero todavía lo fue más la de gastarlo. Si por lo menos lo hubiera dado en casa para que siguiéramos adelante, habría merecido la pena, pero en mi caso seguí paso a paso los actos de mi madre:

• Me tatué muchísimas veces para demostrarle al mundo que podía permitirme un tatuaje cuando quisiera.

• Compré ropa más cara para que los demás me preguntaran cómo podía permitírmela.

• Adquirí mi primera BlackBerry y me faltaban motivos para sacarla del bolsillo.

• Regalé todo tipo de lujos a una chica con la que salía, como si el dinero comprara el amor.

Tenía muy interiorizados unos patrones muy fuertes sobre el dinero. Cuando lo tenía, todo iba bien, y cuando no, estaba dispuesto a hacer lo que hiciera falta por conseguirlo. Llegó un momento en el que me daba igual hacer daño con timos o estafas a otras personas y una de las razones fue la nula educación financiera que me dieron cuando era pequeño.

Para ser rico sólo había dos caminos, nacer en una familia con dinero o estar dispuesto a todo para lograrlo. A mí sólo me quedaba la segunda opción.

Claves para inversores inteligentes

De todo este tiempo aprendí que de nada sirve el dinero sin educación financiera. Cuando no sabes qué hacer con él, tan sólo te dedicas a gastarlo para demostrarle al mundo que lo tienes o para llenar vacíos con cosas que no necesitas.

Puedes esperar sentado, si vas al instituto o a la universidad a que te enseñen a montar tu propio negocio: allí se va para aprender a ser empleado, no para emprender. ¿Quieres dinero? Perfecto. Busca la manera de hacerlo, pero recuerda que no merece la pena hacerlo a cualquier precio. Esto sólo termina por traer muchos problemas.

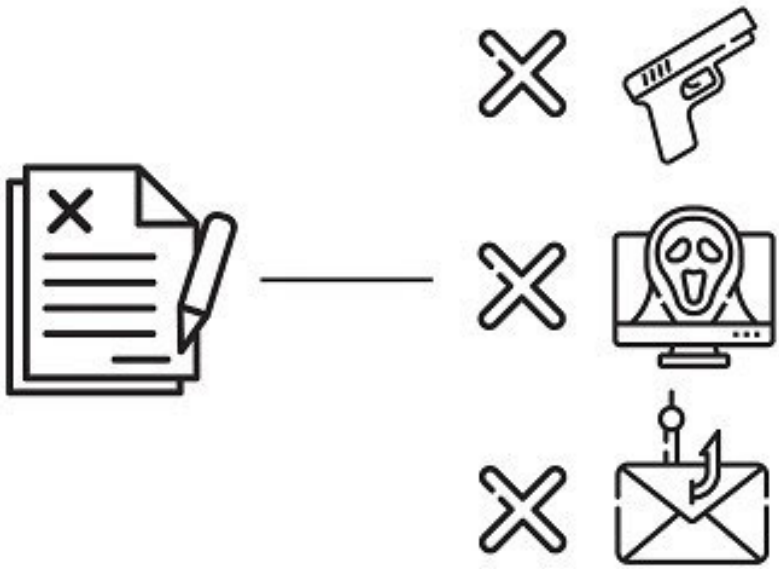
Y cuando lo tengas, respira dos veces antes de tomar cualquier decisión. Sobre todo, si el dinero te llega muy rápido, es demasiado habitual malgastarlo en cosas que no necesitas sólo porque le quieres demostrar al mundo que eres un ganador.

Esto no merece la pena. No lo ha merecido nunca, ni lo hará ahora.

Vive por y para ti.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ponte un límite. ¿Qué no estás dispuesto a hacer jamás para conseguir dinero? Es muy importante que establezcas las líneas rojas ahora, antes de que tengas la posibilidad de cruzarlas para que siempre sepas qué no quieres hacer para generar más ingresos.



¿Qué no estás dispuesto a hacer jamás?

Madrid

Con esa mentalidad todo fue de mal en peor. Mi madre estaba cada vez más harta de los líos en los que me metía. Tantos, que la policía tuvo que llevarme a casa en muchas ocasiones. Hubo días en los que llegó a estar tan cansada de mí que ni siquiera me dejó dormir en nuestro piso y tuve que buscarme la vida en un trastero o en la casa de algún amigo. Ella siempre me decía que en cuanto cumpliera dieciocho años me echaría de casa, pero yo pensaba que se trataba del típico farol de madre. De hecho, estoy convencido de que durante un tiempo sí que lo fue.

Sin embargo, ocurrió algo que lo cambió todo. Nos quedamos por completo sin dinero y ella tuvo que tomar una decisión:

• O buscaba un trabajo para mantenernos a los dos.

• O renunciaba a mí y trataba de mantenerse con lo que le quedaba.

No fue una elección complicada para ella.

Despedidas

Habían pasado diez años desde que llegué a Elche y en el momento en el que por fin estaba integrado con personas a las que quería, me tocó despedirme de ellas y de una chica de la que estaba completamente enamorado. Siempre he pensado que el amor es una de las cosas más importantes que existen y que, cuando estás enamorado de alguien, hay que luchar por esa relación hasta que ya no puedas más. En nuestro caso, éste fue el momento en el que la vida nos dijo que ya no podríamos seguir luchando.

De la noche a la mañana dejé atrás mi casa, las personas a las que quería y, en general, toda mi vida. De todo el dinero que había ganado con mi negocio de tatuajes no me quedaba nada porque lo había malgastado, pero en lugar de entender que me había equivocado, en mi cabeza tan sólo culpaba a mi madre por abandonarme a mi suerte. Fui a un Cash Converters y malvendí todo mi material de tatuaje por 30 míseros euros y con ellos compré un billete de autobús a Madrid para emprender un plan de vida tan absurdo que me alegro de que fracasara.

Elegí Madrid porque aquí vivía la hermana que había conocido hacía cuatro años y con la que mantenía una muy buena relación. Ella me acogería hasta que encontrara un trabajo en Madrid y pudiera mantenerme por mi cuenta.

Mis hábitos del cambio

¿Por qué cometí tantos errores en Elche? Porque el dinero me había cambiado por completo. Al carecer de educación financiera y sentir una necesidad compulsiva de demostrar mi éxito a las personas de alrededor, comencé a malgastarlo. Me costó mucho más tiempo aprender estas lecciones y a lo largo del libro te contaré todo sobre ello.

Desde este momento hasta que concluí mi cambio hay mucha historia, pero te quiero adelantar los hábitos que me ayudaron a transformarme en el empresario y persona que soy hoy:

• Primar la formación por encima de todo.

• Visualizar el futuro que quería conseguir.

• Practicar ejercicio todos los días.

• Desarrollar buenos hábitos financieros.

• Repetirme afirmaciones positivas a diario.

• Comenzar a meditar cada mañana.

• Elegir una alimentación saludable.

• Formar parte de masterminds con empresarios mejores que yo.

• Realizar ejercicios de agradecimiento.

¿Me acompañas a que te explique cada uno por separado?

Primar la formación por encima de todo

Este mundo cambia muy deprisa y lo que antes valía, ahora se ha quedado obsoleto. Yo no fui a la universidad. Ni siquiera acabé los años de bachillerato. Pero todo ello no me ha impedido llegar hasta donde estoy hoy. ¿Sabes por qué? Porque hoy en día la formación no se encuentra en las aulas, sino que está accesible desde cualquier lugar del mundo y en cualquier momento. Y en la mayoría de las ocasiones es de mucha más calidad.

Una de las mejores decisiones que tomé en mi vida fue el reto de leerme un libro cada semana. Para conseguirlo tuve que sacrificar tiempo de otras áreas de mi vida y decidí que en lugar de irme de fiesta con mis amigos por ahí cada día, me quedaría en casa leyendo. Cada una de las lecturas la complementé con cursos de emprendimiento y miles de horas de vídeos en YouTube que hablaban sobre el tema. Como me apasionaba lo que aprendía no me cansaba nunca. No necesitaba Netflix, HBO ni cualquiera de estas plataformas porque para mí era lo más divertido del mundo.

¿Me aceptas un consejo?

Si quieres triunfar como empresario, reduce todo lo que puedas las horas que gastas en series y películas, y empieza a invertirlas en tu

formación y en tu futuro. Merecerá mucho la pena. Por cierto, no te estoy pidiendo que nunca más veas una película. Yo soy el primero al que le encanta relajarse con Netflix de tanto en tanto. Aunque no puedas estar siempre al cien por cien, sí que deberías trabajar para estarlo la mayor parte del tiempo posible.

¿Te cuento un secreto? Al final del libro te he preparado una lista de recomendaciones de lecturas que me cambiaron la vida. Seguro que a ti también te pueden ayudar a hacer ese clic que todos necesitamos.

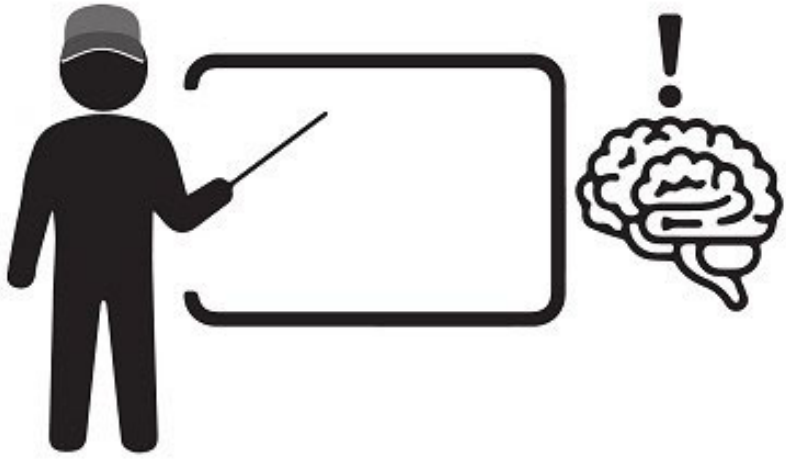
Visualizar el futuro que quería conseguir

Para conseguir todos mis objetivos tenía que tener muy claro qué era lo que quería. Así que tomé una decisión. Apunté mis objetivos en un papel que siempre tenía a mano para recordarme por qué estaba luchando, y cada mañana los recitaba en voz alta delante del espejo.

¿Sabes? Sucedió algo muy curioso. Conforme pasaban los días los empecé a recitar cada vez más fuerte porque cada vez estaba más convencido de que los lograría. Al principio lo hacía entre susurros. Me daba muchísima vergüenza que cualquier persona pudiera escucharme. Pero con el paso del tiempo me di cuenta de que me empoderaba y que no había nada malo en ello.

Han pasado ya algunos años desde que empecé a hacerlo y, a día de hoy, lo repito cada mañana —y, por cierto, lo comparto siempre contigo en Instagram por si quieres verme—. La clave de esta práctica es que sugestionas a tu cerebro y él mismo se cree que puede lograr cualquier objetivo.

Funciona de verdad.



Cuéntale a tu cerebro lo que quieres lograr.

Practicar ejercicio todos los días

Aquí empecé a forjar mi compromiso. Pasara lo que pasase, yo tenía que practicar ejercicio todos los días. Saliera de fiesta la noche anterior, me quedara hasta las tantas viendo una serie o tuviera cualquier otra excusa. El ejercicio no era —ni es— negociable. El qué hacer era lo de menos. Alternaba entre ir al gimnasio y salir a correr y al volver a casa siempre tomaba duchas de agua fría para seguir trabajando el compromiso.

Es decir, hacía todo lo que me habían contado que mejora el rendimiento e incrementa la calidad de tu trabajo. Si quieres conseguir cualquier objetivo en la vida, te recomiendo que practiques ejercicio. Puede parecerte algo nimio, pero nada más lejos de la realidad. Se trata de un compromiso contigo mismo de que vas a hacer todo lo que esté en tu mano cada día pase lo que pase.

De forma paralela comencé a comer de manera mucho más saludable. Había escuchado una frase de Warren Buffet que me había impactado: «Tu cuerpo es un vehículo para toda la vida y sólo tienes uno. En función de la gasolina que le eches conseguirás que llegue más o menos lejos».

Desarrollar buenos hábitos financieros

Con todo lo que te he contado hasta ahora salta a la vista que a mí jamás me habían educado con hábitos financieros saludables. La realidad es que la única referencia que había tenido en mi casa era a mi madre y no había sido el mejor ejemplo del mundo. Por ello después de verla a ella caerse con todo el equipo y darme yo las primeras leches —las que ya has visto y algunas que llegarán después en este libro— decidí que tenía que poner orden a mis finanzas si quería seguir hacia delante.

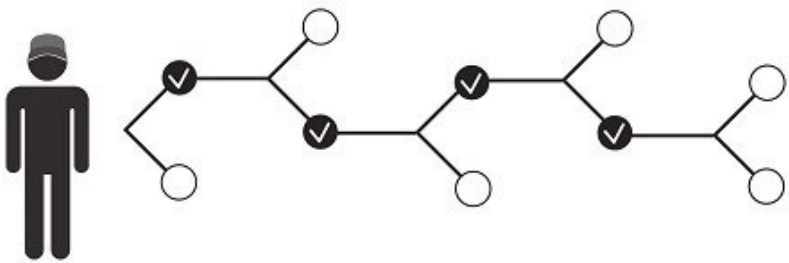
Hice lo siguiente. Preparé una tabla de Excel con un ahorro programado mes a mes que me comprometí a cumplir pasara lo que pasase. Además, también diseñé otra tabla en la que apuntaba cada día los gastos que tenía para saber en qué se me estaba yendo el dinero. De esta manera tenía un control real sobre cómo estaba gastando y podía hacer mis cálculos para los meses siguientes. Cuando fui consciente de que la mayor parte del dinero me lo gastaba en tonterías, me di cuenta de que necesitaba cambiar ya. No podía seguir malgastando.

Comenzar a meditar cada mañana

Cuando le cuento a las personas que medito, suelen alucinar, pero nunca he encontrado nada que me haya ayudado más a centrarme en mis objetivos. Uno de mis problemas era que no era capaz de mantenerme en el presente, y esto tenía dos manifestaciones:

Como siempre estaba soñando con lo que quería llegar a ser, a veces esto me causaba problemas para centrarme en lo que no me gustaba del presente. Y como siempre pensaba que el mes siguiente llegaría más dinero, no tenía ningún problema en despilfarrar.

Meditar me ayudó a concentrarme en que el ahora es importante. Con ello descubrí que cada decisión que tomas en el presente importa.



Cada decisión que tomas en el presente importa.

Formar parte de un mastermind con mejores empresarios

Me rodeé de personas que ya habían conseguido lo que yo quería lograr y estar con ellos me ayudó a convencerme de que estaba en mi poder conseguirlo. Como te decía más atrás, eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo, y ésa es la realidad.

Si quieres conseguir cualquier objetivo en la vida, tienes que pasar tiempo con personas que sean lo que tú quieres lograr. También sucede al contrario. Por muchos sueños que tengas, si te rodeas de personas que se conforman, te contagiarán su resignación.

En este mastermind estuve rodeado de personas que tenían hambre y visión y ésa fue la gasolina que yo utilicé para remar cada día un poco más fuerte. Además, como ellos ya habían pasado por todo lo

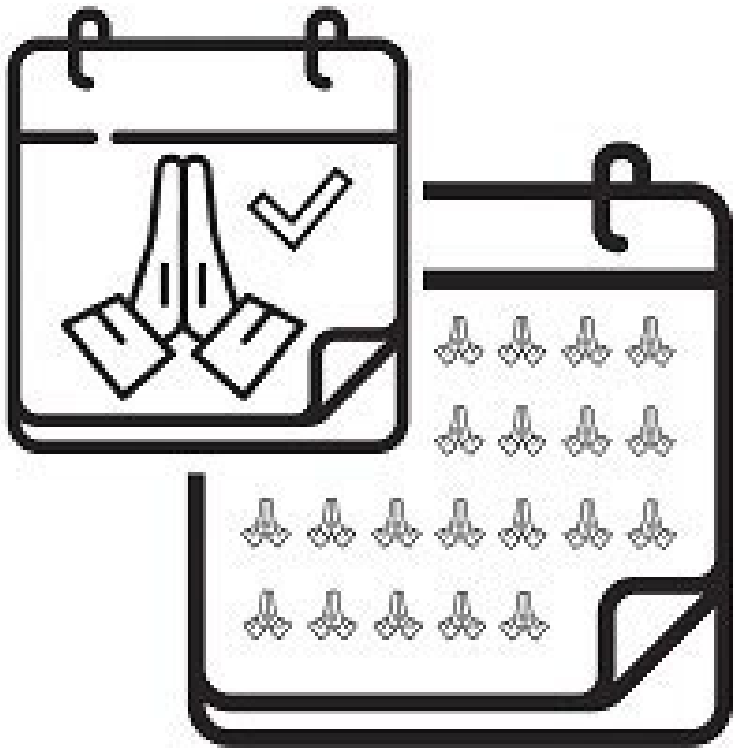
que yo iba a pasar, su trato me sirvió para no cometer los errores que ellos habían cometido. Podría decirte que me apalanqué en el Conocimiento de Otras Personas (COP).

Ya te hablaré de estos conceptos más adelante.

Realizar ejercicios de agradecimiento

¿Sabes de qué me di cuenta? De que era un afortunado. Lo era incluso antes de lograr nada en la vida. Había tenido problemas económicos de pequeño, pero nunca me habían condicionado la vida. También había tenido discusiones con mi madre, pero ella siempre se había preocupado por mí. Ni siquiera todo lo que pasó después me llevó a dudarlo. Uno de los grandes problemas que tenemos las personas es que tendemos a ver la parte mala de todo y siempre nos olvidamos de todo lo bueno que hay al otro lado.

Así que empecé a descolgar el teléfono y a decirle a todas esas personas que habían conseguido que llegara hasta donde estaba, que muchas gracias. Sin ellos jamás lo hubiera logrado.



Claves para inversores inteligentes

¿Sabes cuándo pasas de fracasar a conseguir resultados? Cuando tomas responsabilidad por tus decisiones. En el momento en el que asumes que todo lo bueno y lo malo que ocurre depende de ti, estás en el buen camino.

Prueba a cambiar tú. A transformar tus hábitos. A ser la persona que sabes que necesitas ser para cumplir tus objetivos, y todo llegará. Recuerda cuáles son las claves para transformar tu mentalidad y conseguir resultados mucho mejores.

• Primar la formación por encima de todo.

• Visualizar el futuro que quieres conseguir.

• Practicar ejercicio todos los días.

• Desarrollar buenos hábitos financieros.

• Repetirte afirmaciones positivas a diario.

• Comenzar a meditar cada mañana.

• Elegir una alimentación saludable.

• Formar parte de un masterminds con empresarios mejores que tú.

• Realizar ejercicios de agradecimiento.

Gracias a todo ello fui capaz de transformarme. Pasar de ser un chaval irresponsable a convertirme en un adulto con mucha hambre de conquistar todos mis sueños. Estoy convencido de que por sí solo, ninguno de estos cambios tuvo un verdadero impacto, pero juntos me permitieron evolucionar hacia la persona que yo quería ser.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: me gustaría que hicieras una lista con cada uno de estos ejercicios y que pensaras en cómo te podrían cambiar la vida a mejor. Después quiero que te visualices como esa nueva versión mejorada de ti mismo y que señales cuáles son los pasos que te llevarían más rápido hasta dicho lugar.

El plan no salió como esperaba

Aunque… ¿alguna vez sale?

Ahora te voy a desvelar algo que jamás he contado en público. Es cierto que me fui a Madrid porque allí vivía mi hermana y tendría un techo donde quedarme. Pero mi plan de vida era muy distinto a convertirme en empresario. En mi cabeza ni siquiera me lo planteaba. Te lo confieso para darte algo exclusivo, pero también para que te des cuenta de hasta qué punto mi educación financiera era nula y cómo de perdido me encontraba yo en la vida.

Cuando llegué a Madrid tenía dieciocho años y mi único plan de vida era entrar en un reality que estaba a punto de comenzar para hacerme famoso y vivir del cuento de ir a las televisiones durante toda mi vida. Mientras escribo esto, me percato de lo absurdo que era, pero te prometo que en aquel momento me parecía un plan infalible. Se trataba de un nuevo formato en el que nos meterían a todos en una granja y tendríamos que convivir. Como un «Gran Hermano», pero rodeados de animales como gallinas, cerdos, vacas…

Fui al primer casting y pasé la prueba. Así que me dijeron que me llamarían para la segunda parte del proceso de selección. Nadie me llamó jamás y a día de hoy todavía estoy esperando que me digan algo. Con el tiempo me enteré de que la productora había cancelado el programa. Sin embargo, estaba tan convencido de que entraría, que ni siquiera busqué trabajo durante ese tiempo en Madrid. Me lo estaba jugando todo a esa carta.

Aunque a día de hoy te prometo que me hubiera encantado experimentar lo que se siente dentro de un plató de televisión, siendo el protagonista de un reality, me alegro de no haber entrado. Fue una etapa de mi vida que me dio muchísimas lecciones.

Hubo dos muy importantes:

• La primera era que yo no quería trabajar en una oficina y depender de otra persona el resto de mi vida. Quería libertad y estaba dispuesto a todo por conseguirla.

• La segunda fue darme cuenta de que buscaba una ocupación en la que pudiera tener el reconocimiento de las personas de mi alrededor. Ser señor Rivero de alguna manera.

Además, quería escapar de la rueda en la que todos mis conocidos estaban entrando y empezar a generar ingresos que me permitieran dominar mi propio estilo de vida.

Mi primer amor fueron las ventas

Después de asumir que nadie me llamaría para el programa, acepté la realidad. Imprimí unos currículums y me convencí de que había llegado la hora de encontrar lo que todo el mundo llama un trabajo de verdad.

Tras unos cuantos días buscando, Pans & Company me llamó. Mi primer trabajo fue de 15 horas al mes y un sueldo de 300 euros. Cuando lo miro a día de hoy, pienso que aunque era poco dinero fue un punto de inflexión en mi vida. Estoy convencido de que si no hubiera trabajado en ese lugar durante casi un año, jamás habría llegado a donde estoy hoy. Puede que en mi carrera haya otros puestos que sean prescindibles, pero éste es memorable.

¿Por qué? Porque en Pans & Company me di cuenta de que el amor de mi vida serían las ventas. Y como pasa cuando te enamoras, puse patas arriba el local y a todas las personas que trabajaban en él. Gracias a que tengo un tono de voz alto me dieron la oportunidad de empezar en caja. Pronto, tanto mis superiores como yo nos dimos cuenta de que se me daba muy bien.

La verdad es que no cobrábamos ninguna comisión por venta —y esto es algo que yo cambiaría por darle un aliciente a los

trabajadores—, pero siempre me decían que tenía que vender el bocadillo más caro de toda la carta. Así que ideé una serie de frases por pura intuición que me ayudaron a aumentar el ticket medio de cada cliente:

• A cada cliente nuevo que entraba, le recomendaba un bocadillo.

• Tras ello le decía «el tamaño del menú grande, ¿verdad?».

• Añadía un suplemento. Como le daba a elegir entre dos opciones, él siempre escogía uno.

• Para terminar le ofrecía un postre.

Yo conseguía un ticket medio que era mucho más elevado que el de cualquiera de mis compañeros. Así que mis jefes me preguntaron cómo lo estaba logrando.

Me acuerdo de que me hicieron escribir un guion de ventas —que fue el primero que redacté en mi vida— y ellos lo pegaron en todas las cajas para que los vendedores lo tuvieran a mano siempre.

Además, todos los nuevos trabajadores que entraban pasaban primero por mí para que les entrenara para vender. Fue la primera vez que me dieron la responsabilidad de formar a una persona y lo disfruté muchísimo.

Todo se hizo una bola mucho más grande e incluso me llevaron a convenciones de la franquicia para que enseñara a nuevos franquiciados cómo vendía yo. Ahora me doy cuenta de que se aprovecharon bastante de mí porque jamás me pagaron ni un solo céntimo por todas esas acciones. Pero bueno, al menos me ofrecieron algunos privilegios como no tener que enfrentarme nunca a los temidos baños y que yo sólo me encargara de estar en caja y de enseñar a los nuevos compañeros.

Sabía que no me estaban pagando lo que me merecía, pero me sentía realizado por el reconocimiento que tenía. Allí descubrí lo

importante que es vender para la vida en general.

• Las ventas me ayudaron a tener los horarios que yo quisiera y a lograr un trato de favor de mis jefes.

• Fui el niño mimado de aquel establecimiento.

Después de casi un año trabajando en Pans & Company, decidí que había llegado la hora de ponerme a buscar un nuevo empleo. Como sabía que la venta se me daba bien, empecé a buscar trabajo como comercial. Y tuve una suerte tremenda, porque conseguí un puesto como tal en una subcontrata de Endesa que estaba justo enfrente del Pans & Company donde trabajaba. Así que pude compatibilizar ambos trabajos durante un tiempo.

Claves para inversores inteligentes

Vender es lo más importante.

Durante mis primeros días en Pans & Company me di cuenta de ello. Gracias a que supe vender, pude desempeñar un trabajo mucho mejor, además de obtener un trato de favor con todos mis compañeros de trabajo.

Vender me abrió muchas puertas y querer mejorar esa habilidad cada día me ha traído hasta donde estoy hoy. Tienes que aprender a vender. Podrás haber nacido con más o menos capacidad, pero se entrena y se consiguen resultados.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿sabes vender? Te reto a que hagas el ejercicio de ponerte en mi piel y trates de venderle un bocadillo a una persona que tienes delante. ¿Cómo lo harías? Guárdate la respuesta hasta el final del libro y después inténtalo de nuevo y descubre cómo ha cambiado tu mentalidad.

El camino hasta mi primera empresa

Sabía vender. Era un hecho.

Yo me había dado cuenta de ello, y mis compañeros se habían encargado de convencerme. Así que decidí que, si podía vender en una cadena de bocadillos por 300 euros mensuales, también lo podría hacer en otro tipo de negocios.

Conseguí un trabajo que tenía todo lo que yo necesitaba. Era una subcontrata de Endesa que se encargaba de vender energía tanto a pymes y responsables de suministro eléctrico como a grandes empresas. Tan sólo agendaba una cita con ellos y acudía con mi tableta para llevármelos al negocio.

Fíjate en la suerte que tuve. La oficina de esta empresa estaba justo en la calle de enfrente del Pans & Company, así que pude compaginar ambos trabajos durante un tiempo. Así podía sumar a los 300 euros de la cadena de bocadillos a los 100 euros que me llevaba de comisión por cada venta que realizaba. Se me hicieron los ojos chiribitas cuando pensé que con tan sólo 20 ventas, ganaría 2.000 euros.

Lo que no pensé es que combinando ambos trabajos me acabaría quemando muchísimo.

• De lunes a viernes trabajaba de 9 de la mañana a 2 de la tarde en la subcontrata de Endesa y de 4 de la tarde a 12 en el Pans & Company.

• Los fines de semana no descansaba y tenía turno de 5 de la mañana a 2 de la tarde en la cadena de comida rápida.

Es verdad que esta época me dio muchísimas alegrías, pero también

supuso más de un punto de inflexión en mi mentalidad. Por un lado, había entendido que podías trabajar muy duro, pero que siempre estarías condicionado por circunstancias que tú no podías controlar. Además, la única manera que yo tenía de sentirme satisfecho era con una libertad que ganarme la vida como todos los demás, me estaba robando. No tenía tiempo para absolutamente nada que no fuera trabajar, así que decidí dar un salto en mi vida y montar mi propio negocio.

Vender también se entrena.

Mi primera empresa

A decir verdad, no fui la persona más original del mundo. Decidí replicar el modelo que estaba haciendo en la subcontrata de Endesa, pero para mí. Como te he comentado en alguna ocasión, a la hora de ser empresario la originalidad está bien, pero lo que importa de verdad es ser efectivo. A nadie le importa si has llegado el primero o el último, si le ayudas de verdad.

Conocía el negocio. Sabía exactamente cómo funcionaba. Así que tomé lo que ya había visto desde dentro y corregí la mayoría de los errores que encontré. Según mis cálculos, necesitaba unos 16.000 euros para comenzar. Así que acudí a los bancos a por los préstamos, pero nadie se fiaba de mí. Por ello, en lugar de solicitar todo el capital en una sola entidad bancaria, lo dividí entre varias: uno me dio 4.000, otro, 5.000… Hasta llegar a los 16.000.

Los primeros meses me los tomé muy en serio. Trabajé como nunca

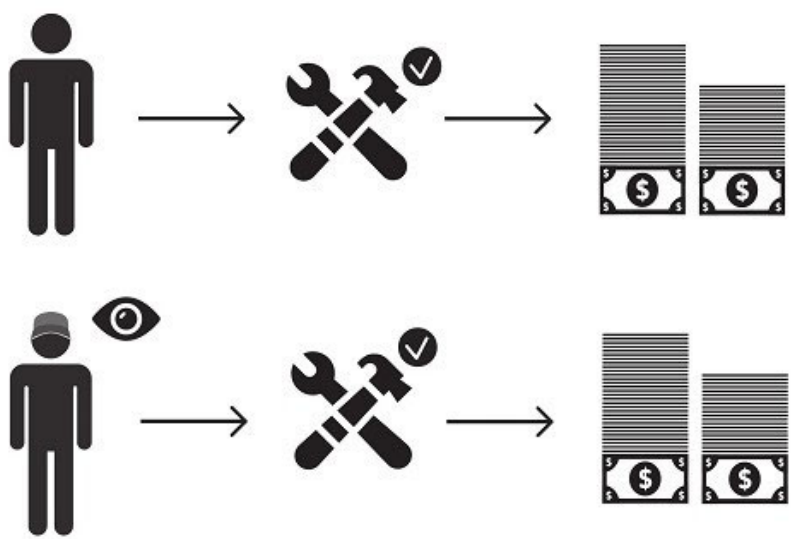
lo había hecho. Sabía que quería tener un negocio, pero desconocía todo lo que podría conllevar. Además, continuaba sin la suficiente inteligencia financiera para sacarlo hacia delante.

• Monté mi propia oficina.

• Compré ordenadores y tabletas.

Luminatix, que era el nombre de la empresa, era una copia punto por punto de la empresa en la que había estado trabajando. Sabía que el modelo funcionaba, sólo necesitaba potenciarlo.

Y vaya si funcionó bien.



Copiar un modelo que funciona siempre es buena idea.

Borracho de dinero

¿Alguna vez has escuchado que el dinero cambia a las personas?

Mira: es mentira.

El dinero no cambia a las personas. Potencia las carencias que ya tienen. Y cuando una de ellas es la falta de educación financiera, muy pronto verás los efectos. Luminatix funcionó de perlas desde el principio. Durante los primeros meses gané mucho más de lo que me podría haber imaginado: unos 5.000 euros al mes. Para mí aquello era tan increíble que ni yo mismo me lo llegué a creer a la hora de gestionarlo. Me sentía como un empresario que estuviera en la cima del Olimpo. Pensaba que había conseguido la Mano de Midas y que ya sólo seguiría subiendo.

Pero estaba muy equivocado.

Al cuarto mes comencé a descarrilarme. Estaba tan ebrio de dinero que necesité estarlo también de otras sustancias. Comencé a gastarme todo el dinero en drogas y fiestas. Era la viva imagen de esos famosos y empresarios que se van de fiesta y se meten todo lo que pillan. Daba lástima.

Como te puedes imaginar, todo esto desgastó mi negocio y quebró mi posición como líder de la organización. A duras penas me pasaba por la oficina y mis empleados —con razón— comenzaron a sentirse desmotivados y a hacer peor su trabajo. Esto era culpa mía. Entre otras razones porque todo el dinero que les debía en comisiones me lo gastaba de fiesta y se lo dejaba a deber. Tampoco devolví ni un solo céntimo a los bancos. A pesar de que tenía la capacidad para haber acabado con la deuda, no devolví nada.

¿El resultado? ¡Te lo puedes imaginar! Ocho meses más tarde tuve que cerrar las oficinas, despedir a todas las personas que formaban el equipo y me quedé solo con 16.000 euros de deuda con el banco de recuerdo.

Claves para inversores inteligentes

A lo largo de mi vida he cometido muchos errores y no me arrepiento de ninguno de ellos porque son los que me han ayudado a llegar hasta aquí. Gracias a ellos soy capaz de conocer que esos caminos no son los adecuados, y tenerlos en cuenta me ha ayudado mucho a seguir hacia delante:

• Derrochar todo el dinero y no devolver el préstamo.

• No ser un buen líder

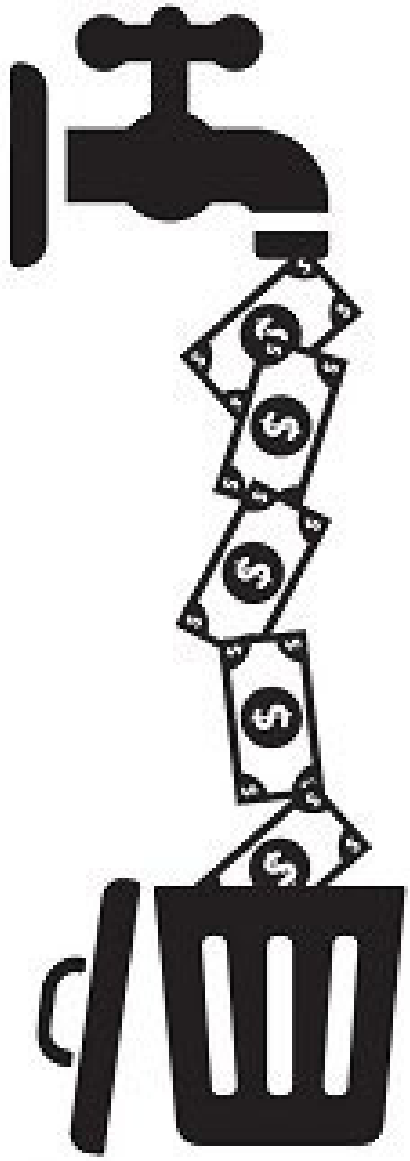
• Malas compañías.

Derrochar todo el dinero y no devolver el préstamo

¿Quieres que tu negocio crezca?

Tienes que invertir en él. Es la única manera de conseguir buenos resultados. Si algo he aprendido con el tiempo es que la única manera de lograr que el dinero suba es que primero baje. Sin embargo, en lugar de tomar esta decisión —o la de pagar la deuda, que también habría sido acertada—, me lo gasté en fiestas, en caprichos y en tantas tonterías que nunca valoré.

Todo ello desgastó muchísimo un proyecto que iba viento en popa. Además de no crecer, implicó que siempre tuviéramos la deuda como freno. Y al final se convirtió en una cadena demasiado grande.



Derrochar todo el dinero.

No ser un buen líder

¿Quieres que tu negocio funcione? Entonces tienes que ser un buen líder. Y si no te ves capaz, por lo menos tiene que haber una figura de autoridad en tu empresa. Ni siquiera llegaba a comportarme como un jefe. Pasaba absolutamente de todo y tampoco pagaba lo que debía a mis empleados. Como había lanzado mi empresa y había conseguido buenos resultados al principio, me había creído que ya no tenía nada que aprender.

Por supuesto, esto era absurdo. Cuando emprendes siempre tienes que estar aprendiendo y mejorar. Piensa en todo lo que se parecen ambas palabras:

A-PREN-DER

EM-PREN-DER

Sólo se diferencian en una sílaba. Dos letras. Están relacionadas hasta el final. Y a mí me lo demostró la vida. Tenía muchos aprendizajes por delante antes de ser un empresario con éxito. Aunque también soy muy consciente de que lo más probable es que, si no me hubiera estrellado con esa edad, hoy en día todavía no habría conseguido nada.

Rodearme de malas compañías

De todas las lecciones que he tenido durante mi vida, ésta es una de

las más importantes.

Cuando logré mi primer éxito, se acercaron a mí muchas personas sólo porque tenía dinero y sabían que les llevaría de fiesta invitándoles a todo lo que quisieran.

Me sentía el rey del mambo.

Estoy convencido de que por ahí has leído muchísimo sobre personas que hablan de este tema y has pensado que cómo pueden dejar que se aprovechen así de ellos. Pero lo cierto es que, cuando no tienes educación financiera, el dinero te nubla el juicio. Como hasta ese momento lo has pasado realmente mal, ahora quieres demostrarle a todo el mundo que eres un triunfador. Por ello estás dispuesto a hacer cuantas estupideces sean necesarias para conseguirlo.

Y la más habitual es ser tú quien invite a todo el mundo. El dinero te hace sentir poderoso. Pero la realidad es que sólo eres alguien que ha perdido el norte y está dejando que otros se aprovechen de él. Este golpe me ayudó a darme cuenta de que, si quería lograr el éxito de verdad, tenía que dejar de mirar hacia atrás y empezar a pensar seriamente en rodearme de personas que compartieran mi visión sobre el mundo.

Recuerda: eres la media de las cinco personas con las que pasas más tiempo. Por lo tanto, elige bien a esas personas si no quieres que te arrastren.

Comete errores: son la base de tu éxito

Cada día de mi vida me ha enseñado que los errores son la base del éxito. Y aunque en aquel momento yo no era consciente de ello, descubrí que antes de llegar hasta tu meta, deberías tener muchos fracasos.

Ocho meses después de arrancar con Luminatix, toqué uno de los fondos más importantes de toda mi vida:

• Cerré una empresa con una deuda de 16.000 euros que no tenía ni la más remota idea de cómo pagar.

• Tuve que mirar a los ojos a ocho buenos trabajadores y despedirles por mi incompetencia.

• Perdí mi trabajo, mi oficina y me quedé sin mi fuente de ingresos.

A esas alturas sólo me tocaba seguir hacia delante.

Sin esperanzas, ¿qué te queda?

Si te pregunto cuál era la peor parte de haber fracasado con Luminatix, ¿sabrías decirme a cuál me refiero?

Estoy convencido de que estás pensando en la deuda de 16.000 euros que ni siquiera sabía cómo pagar. Pero no. No tenía nada que ver con ella. El dinero es una herramienta y sólo necesitas un método para que llegue. Lo que más daño me provocaba era la sensación de que había perdido mi oportunidad para ser un empresario de éxito y que tenía que dar un paso atrás para siempre.

Te lo aseguro. La idea de tener que volver a buscar un trabajo me deprimía. Sobre todo porque sabía que toda la culpa había sido mía. Aunque déjame decirte que cuando ahora miro atrás y veo ese momento, me doy cuenta de que pasó algo importantísimo. Fue la primera vez en mucho tiempo que asumí la responsabilidad de mis actos. El negocio había fracasado porque yo lo había hecho. Asumir responsabilidades es muy importante si quieres ser empresario. Cuando dejas de culpar al resto y sabes que todo depende sólo de ti, estás en el camino correcto.

Después de haber sido mi propio jefe durante ocho meses, el hecho de volver a tener una vida como la de todos los demás me quemaba por dentro. Pero, claro, sin dinero, con deudas… Pues algo tenía que hacer.

Te lo contaré a continuación, pero durante esta época comenzó un baile de puestos de trabajo. Pasé por más de doce en menos de un año y entonces entendí que tenía que haber mejores métodos para ganar dinero que estar ocho horas en una oficina. Aquellos días comencé a forjar la idea del Tiempo de Otras Personas (TOP) en mi mente.

Mi primera idea fue volver a pedir trabajo en Pans & Company. Había acabado muy bien con ellos y tenía la sensación de que estarían encantados de que volviera y de que me habrían ofrecido mejores condiciones. Sin embargo, ya bastantes pasos atrás sentía que había dado en mi carrera como para volver hasta allí. Sería demasiado. Por lo que, antes de solicitar esta oportunidad, eché currículums por todas las empresas que estuvieran buscando a alguien para un puesto de comercial.

Si te digo la verdad, los currículums eran falsos. Preparé cada uno de ellos a medida para el puesto que ofertaban, con la esperanza de que en el cara a cara les pudiera convencer de que era el candidato al que buscaban.

Al final conseguí un puesto de trabajo en Bankinter que me acabó de convencer de que la formación universitaria no servía para nada. Nos hicieron una prueba de selección en la que estaba rodeado de personas con carreras y másteres, pero que a la hora de enfrentarse al mundo real estaban muy perdidas. Como yo llevaba años en ese

sector sabía cómo actuar. Así que el puesto me lo dieron a mí.

Ésta es una de las lecciones más importantes que me llevo de aquel tiempo. Una carrera universitaria no te garantiza nada. Ni siquiera contra personas sin formación. Vale mucho más la actitud y cómo te desenvuelves a la hora de trabajar. Si a ello le sumas la habilidad de vender, tanto a uno mismo como cualquier otro tipo de servicio o producto, desarrollarás unas capacidades que te llevarán mucho más lejos que cuatro años en un aula.

De verdad, saber cómo vender es imprescindible. Tanto para el ámbito profesional como para el ámbito personal: hablar con amigos, ligar, conseguir mejores situaciones… Quien no aprenda a vender lo tendrá mucho más complicado en la vida.

TOP: la razón de ser de un empresario

Creo que ha llegado el momento de que te explique cómo funciona una de las claves que te ayudará a convertirte en un empresario de verdad.

Grábate a fuego estas ideas en la cabeza: TOP. Tiempo de Otras Personas. Éste es el único camino que existe.

¿Cómo trabaja un empresario de verdad?

Existe la falsa creencia de que el empresario es la persona que más trabaja de su negocio, pero no debería ser así.

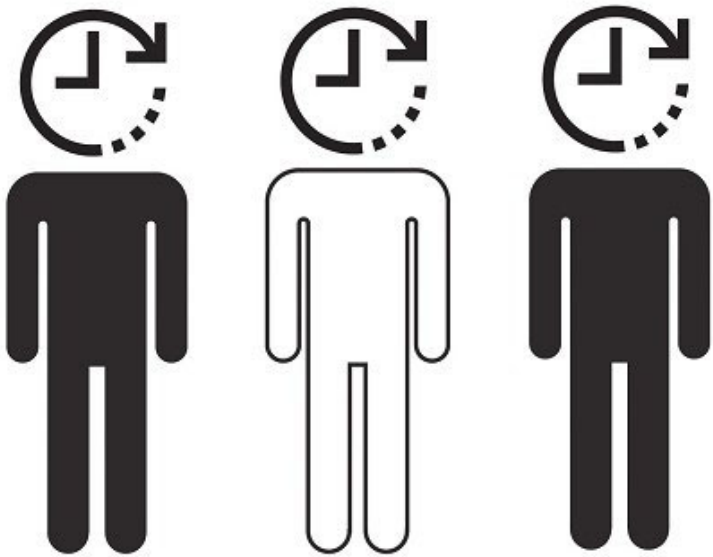
Un empresario de verdad no utiliza su tiempo para entregar su propuesta de valor a un cliente, sino que invierte en emplear el tiempo de otras personas —y también el dinero, aunque eso te lo contaré más adelante—. Mira: yo tengo claro que si alguien está invirtiendo todo su tiempo, no es un empresario, sino que tiene un

autoempleo. Y en ese caso, necesita montar una estructura para poder escapar del negocio y alcanzar una libertad financiera real de la que tanto se habla.

Por tanto, TOP es:

• La clave para hacerse rico.

• La esencia para conseguir el estilo de vida que te propongo con el Movimiento YE$$$.



TOP: Tiempo de Otras Personas.

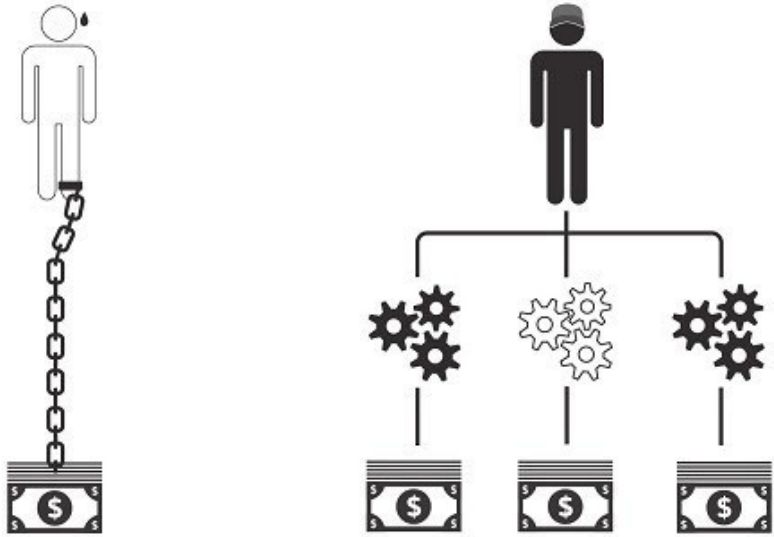
Por qué TOP es legítimo

Cuando explico en qué consiste TOP, hay muchas personas que no lo entienden y otras que me responden que estoy explotando a los trabajadores, pero nada más lejos de la realidad.

TOP es lo que los CEO de las empresas en las que hayas trabajado alguna vez han hecho contigo: ofrecerte una remuneración justa a cambio del valor que aportas. Por ejemplo, nosotros trabajamos con una empresa de reformas. Ella no nos regala su tiempo y conocimientos por amor al arte, sino que le pagamos por todos los servicios que nos presta.

Pero es que además esta empresa de reformas también funciona con el TOP. Tiene a un fundador que ha contratado a una serie de trabajadores para poder multiplicar sus horas de eficiencia. La clave para que TOP funcione es que todas las partes puedan salir ganando con el intercambio.

Muchas personas piensan que son empresarios, pero son los primeros en llegar cada día a su empresa y los últimos en salir. Eso no es ser un empresario. Eso es tener un autoempleo. Estás usando tu tiempo para conseguir un valor. No hay ninguna diferencia entre tú y el peón que llega a hacer la obra —con todos los respetos a ese profesional sin el cual mi empresa no sería posible.



Autoempleo vs. Empresario.

Delegar es poderoso y doloroso

Cuando leí a Robert T. Kiyosaki la idea de delegar se me quedó grabada en la mente para siempre. Sé que te voy a mencionar mucho a Robert T. Kiyosaki en este libro. Para mí es un mentor y un referente. Una de las personas de las que más he aprendido a lo largo de mi vida.

Evidentemente hay cosas con las que no estoy de acuerdo y muchas otras que, para entenderlas, he tenido que adaptarlas a España, pero aun así me parece que tiene una serie de ideas que todo el mundo debería aprender.

Cuando monté junto con mi socio CDM Inversiones e Inversores Inteligentes tenía la obsesión de automatizarlo absolutamente todo y de salir de la empresa lo antes posible. Sin embargo, ante todo ello aparecía una gran dificultad: yo era incapaz de delegar. Sufría

el famoso síndrome de Yo lo hago todo mejor. Yo mismo me estaba limitando las posibilidades por mi forma de pensar.

Es imposible saltar de un autoempleo a ser un empresario si no aprendes a dejar que otros también tomen responsabilidades. Por suerte, poco a poco aprendí a hacerlo y hoy te puedo decir que el 95 por ciento de la empresa está delegada y funciona sin que yo tenga que estar presente.

Ése es mi gran éxito, aunque todavía quiero llegar más allá.

Cómo empezar a trabajar con TOP en tu negocio

Como la idea de TOP me obsesionaba, comencé a automatizar y a delegar cada vez que había un aumento de facturación.

Si quieres aprender a delegar en tu empresa y conseguir los beneficios del TOP, éste es el capítulo que tienes que leer. Existen dos tipos de actividades dentro de tu negocio:

• Las actividades de baja rentabilidad.

• Las actividades de alta rentabilidad.

Tu objetivo es estar presente en las segundas y alejarte lo máximo posible de las primeras. De hecho, tu meta real es estar sólo presente en las actividades de mayor rentabilidad de las de alta rentabilidad. Donde de verdad puedas marcar una diferencia.

En este capítulo te quiero enseñar cómo empezar el proceso de delegación de cada una de ellas.

Cómo delegar las actividades de baja rentabilidad

Las actividades de baja rentabilidad son aquellas que no te generan ingresos de manera directa, pero que te quitan mucho tiempo: contestar emails, hacer fotocopias, limpiar la oficina, gestionar los impuestos…

Se trata de actividades que pese a que no generan ingresos de forma directa, son imprescindibles para que el negocio funcione y necesitan mucho tiempo y atención para funcionar de manera correcta. Y del mismo modo, también son las que tienen un arreglo más fácil si algo sale mal. Sólo necesitarás cambiar a la persona y listo, pero nunca se generará un cataclismo con el negocio.

Conforme delegué las primeras actividades me di cuenta de lo importante que era. Gracias a ello yo estaba mucho más liberado y me podía dedicar a las tareas de alta rentabilidad: captar inversores, cerrar procesos de venta, encontrar más oportunidades…

Muy pronto nos dimos cuenta de que la facturación subía, así que teníamos muy claro que era el camino correcto.

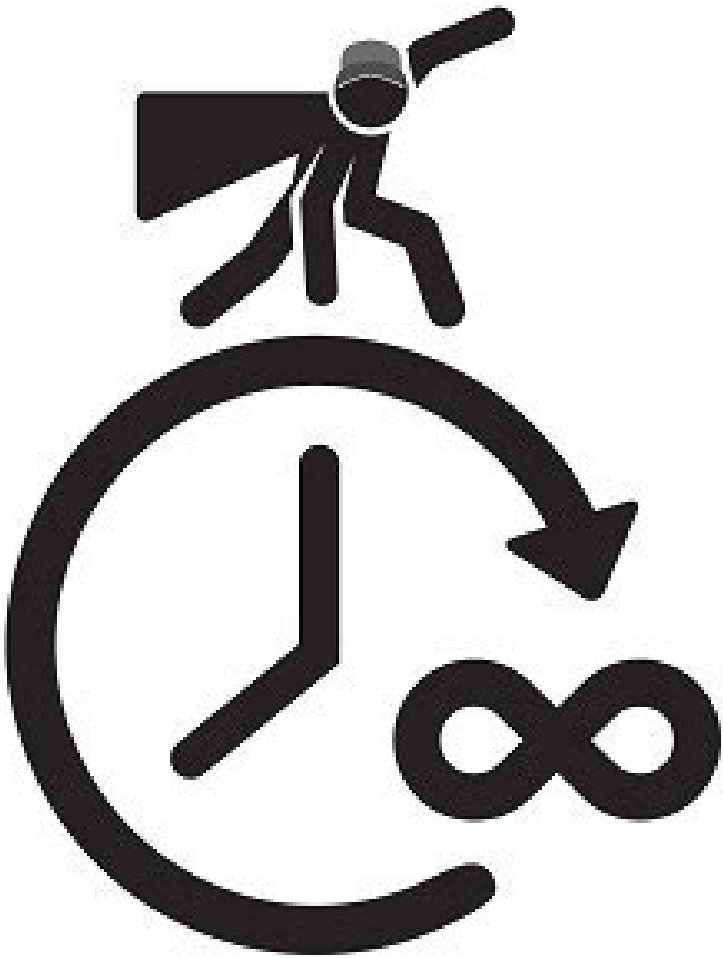
Cómo delegar las actividades de alta rentabilidad

Después de haber delegado todas las actividades de baja rentabilidad comenzamos a aplicar el mismo sistema TOP para las más rentables.

Para ello creamos un departamento específico para cada una de ellas y sistematizamos unos procesos para que cualquier nuevo empleado pudiera trabajar de la mejor manera. Por ejemplo, creamos un departamento de captación de capital que realiza todas las partes del proceso de captación de inversores, y José Llanos y yo sólo intervenimos en la reunión final.

En la actualidad CDM Inversiones e Inversores Inteligentes

continúan escalando. De esta manera, mi socio y yo nos hemos quedado con una visión aérea de todo lo que sucede para poder corregir los errores que veamos y apretar donde creamos que existe una oportunidad.



También nos proporciona el tiempo necesario para enfocarnos en

actividades mucho más importantes como la expansión del negocio o el marketing. Además, comenzamos a trabajar en otras áreas que estaban olvidadas. Habíamos pasado de tener 16 horas cada uno al día a multiplicarlas por infinito al poder contar con el tiempo de todos los empleados que pudiéramos contratar.

Es como si fuéramos superhéroes, pero la realidad es que nos acabábamos de convertir en empresarios de verdad.

Claves para inversores inteligentes

Si quieres ser empresario tienes que dominar el TOP. Sé que al principio te costará poner en manos de otros tu trabajo porque sientes que nadie lo podría hacer de la misma manera, pero poco a poco descubrirás que no es así. No obstante, tienes que atreverte. Empieza delegando las tareas que sean menos importantes y poco a poco sube el nivel. Descubrirás que todo funciona sin que tú tengas que estar presente.

Sé que al principio te asustará hacerlo, pero poco a poco descubrirás que es mucho más importante lo que ganas con ello: tiempo para enfocarte en gestiones todavía más vitales y que serán las claves para hacer crecer y evolucionar tu negocio.

Delegar es doloroso, pero también es poderoso. Cuanto antes empieces a hacerlo, más fácil te será continuar. La clave está en establecer una serie de procesos que sean replicables por cualquier persona y, además, elegir a los trabajadores adecuados.

Por cierto, siempre es bueno echarles un ojo al principio para asegurarte de que trabajan tal y como te habían prometido.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: si ya tienes un negocio, quiero que redactes una lista de las tareas que podrías haber delegado ya y que por orgullo o ego todavía no lo has hecho —siempre es éste el motivo—. Cuando la hayas acabado, te pido que las ordenes de más a menos importantes, y que comiences a buscar a las personas indicadas para cada caso.

Bankinter y el baile de puestos de trabajo

Aunque conseguí el puesto de trabajo en Bankinter, duré muy poco en la empresa. Cuando me vieron interactuar con clientes, no tardaron en darse cuenta de que muchas de las cosas que había puesto en el currículum eran mentira. Así que me despidieron pronto. A pesar de todo, recuerdo que en ese momento pensé que, al menos, ya tenía en el currículum una experiencia laboral real en un banco. Estaba convencido de que aquello me abriría muchas puertas.

Desde ese momento pasé por muchos puestos de trabajo distintos. Empalmé más de doce puestos en menos de un año. La mayoría estaban relacionados con vender a distancia. El famoso telemarketing.

Al final tuve la suerte de encontrar una oportunidad en Banco Popular, en el que vendía préstamos personales a clientes finales. Era el trabajo que muchísimas personas de mi entorno decían que era de ensueño. Trabajaba sólo de 9 a 15 horas, tenía los fines de semana libres y ganaba unos 1.200 euros al mes.

Yo sabía que para muchas personas era la oportunidad para una vida. Sin embargo yo, nada más llegar, ya quería irme. Se lo conté a varias personas que me dijeron que estaba loco, pero a mí me aterraba mirar a mis compañeros de trabajo. Cuando escuchaba sus conversaciones me daba cuenta de que yo no quería ser como ellos. Muchos llevaban años en la empresa y yo odiaba la rutina que eso podría suponer.

Sabía que lo había hecho muy mal en Luminatix, pero mi experiencia como empresario me dejó cosas muy claras. No quería que nadie tomara decisiones por mí:

• Ni cuánto cobraba.

• Ni cuándo entraba o salía de la oficina.

• Ni cuándo podía irme de vacaciones.

Por ello cuando me despidieron me sentí muy afortunado. Aquélla fue la última parada antes de desembocar en el sector inmobiliario.

Necesitaba demostrarle al mundo que era un ganador

El problema de venir de un lugar donde no tienes nada y haber pasado por periodos donde estás perdido económicamente, es que cuanto consigues un poco de dinero sientes la necesidad de demostrárselo al mundo.

Muchos de los errores que he cometido a lo largo de mi vida se han debido a eso. Pero también te quiero decir que no me arrepiento de ninguno de ellos. Todos y cada uno me han llevado a ser quien soy hoy, y estar en el punto al que he llegado. Por ejemplo, cuando trabajaba para la subcontrata de Endesa empecé a gastarme todo el dinero en tonterías que me hicieron valorar el poder de una buena educación financiera.

Me compré un modelo antiguo de BMW por 7.000 euros. Sólo quería enseñarle al mundo lo bien que me iban las cosas y aquello que me podía permitir. Para que te hagas una idea de la tontería que era, ni siquiera tenía carné de conducir y aun así lo conducía por todas partes. Siempre iba con miedo por si me paraba la policía. Tanto por el carné como por si había tomado algo. Pero nunca me pasó. Supongo que en ese sentido fui muy afortunado.

Cuando la situación económica se me vino encima, lo vendí por 5.000 euros en un claro acto de no tener ninguna inteligencia financiera. Me hacía falta el dinero y lo traspasé a la desesperada.

También adquirí por aquel entonces un supertelevisor y amueblé la casa con opciones de lujo. Me hice con un iPhone de última

generación y no perdí ni una sola oportunidad de contarle al mundo todo el dinero que tenía. Que, por cierto, era mucho menos del que trataba de aparentar. Compré relojes muy caros y todo era a plazos. A todas las personas les contaba cuánto ganaba y les enseñaba el dinero en el banco. Hasta utilizaba el hecho de consumir drogas como un símbolo de estatus. Me lo podía permitir a diario.

A pesar de haber leído Padre rico, padre pobre de Robert T. Kiyosaki, no había entendido nada. Necesitaba la sensación de reconocimiento por parte de la sociedad. Que me reconocieran que había pasado de cero a todo. Me convertí en una persona sin futuro y, por suerte, pude pegármela pronto para recomponerme deprisa.

No me arrepiento de nada. Absolutamente de nada.

De hecho, estoy orgulloso de todo ello y de cómo me ha traído a ser la persona que soy hoy en día. Alguien que es capaz de ayudar y de inspirar a miles de personas en todo el mundo a labrarse el futuro que se merecen.

Sólo me arrepiento de todo aquello que no me atreví a hacer. En esos casos, las ganas y el miedo me paralizaban, y me hacían no hacer ciertas cosas que me hubieran traído muchísimos aprendizajes.

Hoy agradezco a mi madre que me echara de casa. No hubiera construido todo lo que he construido. Seguiría en casa de mi madre. Tendría una carrera que no me serviría absolutamente para nada o estaría en un trabajo que me daría para vivir y poco más. Estaría amargado. Como muchos de mis excompañeros de clase.

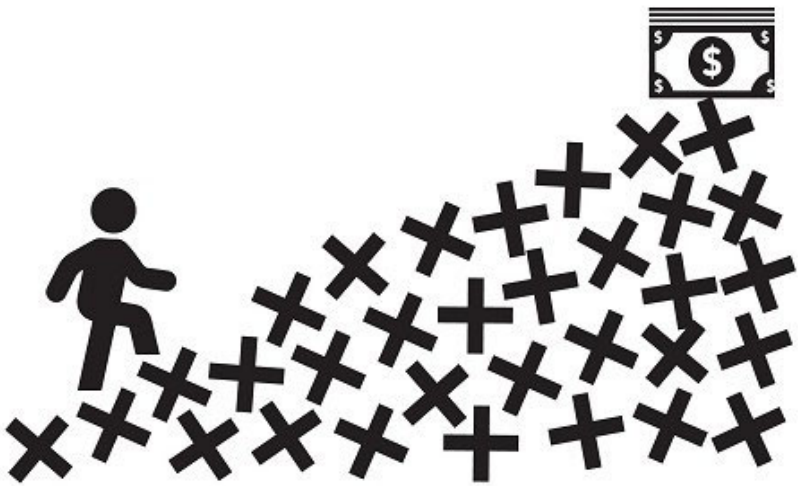
Claves para inversores inteligentes

Si quieres convertirte de verdad en un gran empresario necesitas tener una educación a la altura y rodearte de personas que te aporten. También encontrarás a muchísimas personas que sólo se te acercan por interés. Es muy importante que aprendas a

identificarlos y sepas qué intenciones tienen. Después tú ya puedes hacer con ellos lo que quieras.

Cometerás errores, pero lo importante es que no sean lo suficientemente grandes como para dejarte en el suelo para siempre. Yo cometí muchos errores, pero después de cada uno me levanté todavía más fuerte. Con ganas de demostrarle al mundo que yo había venido para triunfar. Lo que no debes hacer es ocultar tus fracasos u olvidarte de ellos. Al final, son ellos los que te han traído hasta aquí. Merece la pena sacarlos hacia delante.

Como decías Steve Jobs en su famoso discurso de Standford, mientras las vives, es imposible saber cómo cada decisión te lleva a la siguiente. Pero cuando miras hacia atrás, es muy fácil encontrar esa causalidad que te ha llevado a recorrer tu camino.



Tus errores te llevan hacia donde estás ahora.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿recuerdas cuál fue el último gran error que cometiste? Quiero que lo analices y entiendas por qué sucedió y qué puedes hacer a partir de ahora para que no se repita. Si quieres ser empresario, fallar está bien, pero cada vez que te tropieces y te levantes, tienes que entender por qué ha pasado para que no vuelva a suceder.

Sector inmobiliario

Comencé a trabajar en el sector inmobiliario en el año 2015. Por aquel entonces sólo tenía diecinueve años y encontrar esa oportunidad fue, desde luego, un golpe de suerte. Después de haber leído a Donald Trump y a Robert T. Kiyosaki en Queremos que seas rico, se me había metido entre ceja y ceja que ése debía de ser el sector acertado. Así que envié currículums a un montón de inmobiliarias, pero casi ninguna me contestó. Las pocas que sí lo hicieron, me enviaron un correo de rechazo. Sólo una persona me dio una oportunidad: José Llanos. Sí, quien te he dicho en un capítulo anterior que hoy en día es mi socio.

José Llanos era por aquel entonces el jefe de equipo de una inmobiliaria de barrio llamada Credinver. Por alguna razón accedió a dejarme hacer una entrevista y te tengo que decir que fue un gesto por su parte. Como no tenía dinero para vestirme de manera decente para la entrevista, fui con unas pintas muy curiosas:

• El traje que llevaba era de distintas partes.

• La americana era una de Nochevieja que llevaba brillos.

• El pantalón no pegaba de ninguna manera.

• Y como broche de oro, en lugar de zapatos llevaba zapatillas de deporte.

Además, yo todavía estaba afectado por el consumo de drogas. Pesaba unos 60 kilos y medía 1,87 metros. Mi cara estaba demacrada y había momentos en los que seguía consumiendo. Era un adicto. Estaba hecho un auténtico cristo. Lo normal es que ni siquiera me hubiera dejado entrar por la puerta y yo lo sabía. Pero me atraía tanto el sector inmobiliario que yo tenía muy claro que

quería conseguir esa oportunidad.

A todo esto súmale que durante la entrevista estuve muy nervioso y que me dediqué todo el rato a dar golpes en el suelo con el pie. Cuando lo pienso, creo que fue un milagro que me contrataran. Pero después de todo, me tenía que cruzar con José Llanos para arrancar una nueva vida. Con el tiempo, me contó que no le había gustado absolutamente nada y que me dio una valoración negativa. Fue Salva, que era el dueño de la inmobiliaria, quien insistió en darme una oportunidad. Así que entré a trabajar en Credinver veinticinco días después.

¿Tienes un objetivo? Ve a por ello

Para entender mi situación, las fechas son muy importantes. Como te he contado, hasta veinticinco días después de la entrevista no entré a trabajar en la inmobiliaria. Fueron veinticinco días en los que yo estuve sin buscar trabajo porque, sí o sí, quería entrar en esa inmobiliaria.

Era una apuesta muy arriesgada. Yo no tenía nada de dinero. Nada. Así que para poder sobrevivir le tuve que pedir ayuda a mi pareja de por aquel entonces, que era la persona con la que convivía y con sus hijos. Además, me acababan de despedir del Banco Popular por mi comportamiento. Estaba tan avergonzado que le dije a todo el mundo que me había marchado yo, no que me habían echado.

Aquellos veinticinco días se me hicieron eternos, pero aproveché todo lo que puede para formarme. Si me daban esta oportunidad quería estar preparado. Había algo en ese sector que me encantaba.

• Vi vídeos en internet sobre Real Estate.

• Leí todos los libros que pude: Queremos que seas rico; El ABC de la inversión en bienes raíces…

Sin embargo, no dejé por completo las drogas y seguí fumando muchos porros, lo que también tenía efecto bastante negativo en mi salud. Pero al final me llamaron y supe que todo el esfuerzo había merecido la pena.

¿Por qué te cuento todo esto? Porque hay veces en las que sientes que tienes una oportunidad delante y siempre tienes la duda de si merece la pena seguir hacia delante o no. La forma sencilla siempre es el no. Abandonar. Hacer algo más fácil. Pero también tienes en tu mano la oportunidad de arriesgarte.

¿Puede salir mal? Por supuesto. Pero como te he contado, yo me arrepiento de todo lo que no he hecho, nunca de las decisiones que he tomado.

DOP: Dinero de Otras Personas

Ha llegado la hora de que te explique otra de las claves que te ayudarán a pasar de autoempleado a empresario. Ahora que ya conoces cómo funciona TOP, es el momento de que te explique DOP o Dinero de Otras Personas.

Todo el mundo pone la excusa de que no tiene dinero y que por ello no puede montar su negocio, invertir en propiedades o cumplir con su objetivo, sea cual sea. El dinero es siempre la excusa y la barrera. Si te digo la verdad, no puedo evitar que me haga mucha gracia. Después de todo, entonces se supondría que yo habría llegado con muchísimo dinero debajo del brazo y la realidad es que me estuve peleando con trabajos muy malos —y muchísimos errores— durante mucho tiempo.

El problema no es el dinero, sino la mentalidad de las personas. Por eso es muy importante entender que el dinero es un medio que te permite desarrollar lo que quieras, pero no es lo más importante. Es mucho más determinante la creatividad y el trato que le puedas

ofrecer a esa persona a la que llamas cliente.

Cuando comprendes esta realidad comienzas a ver el dinero como algo superable. Se trata de una herramienta que puedes alquilar, como un taladro para hacer un agujero en casa o una película para pasar el fin de semana entretenidos. Son herramientas. Alquilamos la herramienta a cambio de darle un valor a esa persona que nos lo presta. Como te contaba antes, todo esto funciona porque es un win-win: las dos partes ganamos. En el momento en el que una lo hiciera y la otra no, no habría negocio.

Más adelante te contaré el Método César Rivero con pelos y señales, pero déjame adelantarte qué es lo que le ofrecemos nosotros a los inversores a cambio de su dinero.

Nosotros les facilitaremos la oportunidad de hacer un flip. Esto es, que ponemos a su disposición todo lo que necesita en forma de infraestructura y conocimiento y él sólo tiene que poner el dinero para que la inversión funcione. Ésa es la herramienta que él aporta al proceso. Con él se comprará la propiedad, se reformará y se venderá para conseguir un retorno apropiado para todas las partes. Es evidente que sin el dinero todo este proceso no serviría de nada, pero es que ese dinero tampoco podría encontrar esas oportunidades sin esa infraestructura.

Por ello es muy importante que entiendas que el inversor es sólo una persona más para conseguir que todo este negocio funcione. Para que la maquinaria siga en marcha, ninguna pata de la rueda se puede quedar atrás. Personas con dinero, hay muchísimas, pero personas que sean capaces de hacer dinero a partir de ese dinero, no hay tantas.

Por ello, combinar personas de ambos tipos es lo más interesante para alcanzar la deseada libertad financiera de la que hemos hablado.

DOP: Dinero de Otras Personas.

Claves para inversores inteligentes

¿Tienes un objetivo? Ve a por él. No lo dejes pasar. No lo dejes para otro momento. Es la única manera de que lo consigas. Cuando a mí me llegó la oportunidad del sector inmobiliario, no me lo pensé ni un momento. Sé que todas las personas a mi alrededor creyeron que estaba loco, pero a quién le importa.

Hay momentos en la vida que sabes que te encuentras ante la oportunidad de hacer aquello por lo que tanto tiempo has peleado. Además, recuerda todo lo del dinero. DOP es la segunda clave para sacar un negocio como el tuyo hacia delante. Es la única manera de poder hacerlo todo de la mejor manera posible.

El dinero no es una excusa. Quiero que te lo grabes a fuego en la cabeza. Ahora mismo ya cuentas con todos los recursos que necesitas para cumplir tus objetivos.

Con TOP y DOP puedes convertir una idea en realidad, como hicimos José Llanos y yo con CDM Inversiones.

Así que la pregunta es: ¿estás dispuesto a ello?

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿cuánto dinero necesitas para conseguir tu objetivo y cómo puedes conseguirlo? Pon una cifra sobre el papel ahora mismo y empieza a desarrollar un plan que te lleve a conquistar tus objetivos.

Los comienzos en Credinver

Todavía me acuerdo de mi primer día en Credinver. Estaba tan nervioso que temblaba. Además, la verdad es que el primer comentario de José Llanos no ayudó demasiado. Me dijo que jamás volviera a ir a la oficina con esas pintas.

Así que tomé una de las decisiones más valientes y que más buenas consecuencias tuvo con el tiempo: le dije que estaba arruinado y que hasta que no cobrara no podría comprarme nada. Gracias a ello aflojó un poco la mano, a cambio de que le prometiera que el primer sueldo —la parte proporcional de una semana— lo invirtiera en ropa más apropiada para el trabajo.

Por supuesto que acepté.

Durante las primeras semanas de trabajo sólo tenía un objetivo: ser su sombra. Por un lado, porque me lo habían pedido, pero sobre

todo porque yo quería aprender de él tanto como pudiera. Después de que él comenzara a confiar un poco más en mis capacidades, me pusieron a captar propiedades en venta para que fuera la inmobiliaria quien las gestionara. Es decir, llamaba a los particulares que se anunciaban en los portales con un guion que me había preparado mi jefe. Era algo así:

Hola buenas tardes, soy César Rivero y te llamo desde Credinver en relación a una propiedad que he visto anunciada en [portal inmobiliario].

El motivo de mi llamada es que me gustaría tener una cita contigo, ver la propiedad y conocer cómo te podemos ayudar a venderla más rápido y por más dinero.

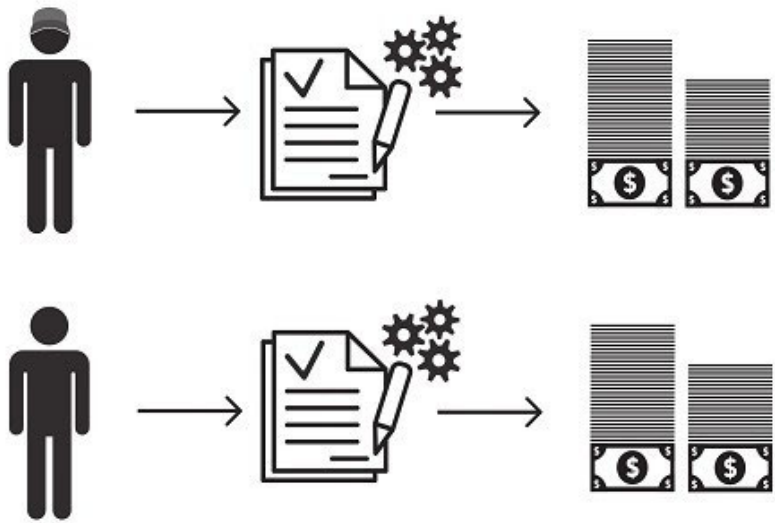
Contamos con varios clientes que están buscando propiedades similares a la tuya por la zona y creemos que podría serles de mucho interés…

La idea de tener un guion con el que captar a los propietarios me pareció tan interesante que la copiamos cuando montamos juntos CDM Inversiones. Si tienes un discurso que funciona y que pules en lo que falla, después cualquier persona puede tomarlo y utilizarlo. Recuerda: TOP.

En esta llamada, la clave era vencer las reticencias que tuviera el propietario y conseguir que accediera a tener una reunión. Algo que aprendí muy rápido es que la mejor manera de cerrar acuerdos es siempre cara a cara. Por teléfono es mucho más complicado. Así que tengas el negocio que tengas, si tienes la capacidad de reunirte —sobre todo cuando son temas de tanta magnitud como una vivienda o una inversión—, hazlo. Te será mucho más sencillo llegar a un acuerdo.

Una vez que habíamos conseguido la cita, llegaba la siguiente parte: la valoración. Para ello había que ir a su casa y explicarle un poco todo. Miraba la propiedad, me cercioraba de cuánto valía y le

contaba cuáles eran nuestros servicios para explicarle cómo podríamos ayudarle a vender.



Valida un discurso que funciona para que otros lo hagan.

Quiero que tengas siempre muy claro que el mundo real es muy diferente a todo lo que te prepares o estudies. Por eso pasar a la acción y curtirte en la realidad es tan importante. Antes incluso de realizar la primera llamada, yo había estado practicando en un role play con mis compañeros. Así que jamás me hubiera imaginado el gran desastre que me esperaba en el mundo real.

Todos. Absolutamente todos me colgaron. Creo que no fue hasta la llamada número veinte que conseguí una primera reunión y recuerdo que me puse muy contento. En ese momento aprendí que si quería conseguir resultados en este sector tendría que acostumbrarme al rechazo.

Durante aquella etapa instauré para siempre el hábito de leer mucho cada día. En esa época recuerdo que básicamente leía sobre

psicología de ventas. Lo que me ayudó a llevarme muy buenos aprendizajes y a entender que el rechazo es una parte fundamental de todo el proceso. Sin noes, no conseguiría síes.

Por ello poco a poco comencé a conseguir que cada no que recibía no me machacara tanto, sino a anotar por qué pensaba que me lo habían dado y corregir ese error en futuras llamadas.

Como leí una vez:

No existe el no, sino un sí tímido.

Me acuerdo de que desprendía tanta energía y tenía tanta motivación que no podía llamar sentado, a pesar de que José Llanos me lo pedía. En lugar de eso, lo hacía desde la calle, caminando de arriba abajo y siempre con un cigarro entre los labios.

Me encantaba. Estaba disfrutando de todo lo que aprendía y José Llanos se había convertido en un mentor increíble. Con el paso del tiempo me convertí en su favorito gracias a mi actitud. Era el más motivado del equipo. Iba cada día con ganas de comerme el sector.

Fue el trabajo en el que más tiempo aguanté de toda mi vida.

Cada sí está compuesto de muchos noes.

Encuentra a tu mentor

Poco a poco me fui haciendo un experto. José Llanos se convirtió en un gran mentor y yo por mi cuenta comencé a formarme en temas de sector y leyes. Empecé a entender las razones que había detrás de los precios y por qué cada elemento aumentaba o disminuía tanto esta cantidad.

Como yo me ocupaba del casco histórico de Madrid —la Latina, Palacio…— comencé a estudiar arquitectura. Tenía que estar preparado para responder a todas las dudas de mis potenciales clientes y demostrarles que era una gran oportunidad para su negocio. Estas construcciones son centenarias. Datan del siglo XIX. Lo que significa que tienen un encanto muy especial y que están fabricadas en madera.

El problema era que se trataba de una zona muy dura por el tipo de propietarios que había: clase alta con mucho dinero y más agarrados que un gato a unas cortinas. Sabía que, si no les impresionaba en la primera cita, sería improbable que me cedieran en exclusiva su propiedad para venderla. Decidirían hacerlo ellos.

La competencia era increíble. Nada más publicarse un anuncio de un particular en una agencia, ya habían llamado setenta inmobiliarias para interesarse y tratar de captar a ese propietario. En la oficina lo llamábamos Vietcom. Tenías que ser un tiburón. O comías o te llevaban por delante.

Para que te hagas una idea de lo que se movía por ahí, a mí me han llegado a insultar otros agentes inmobiliarios. Hay tanto dinero en juego que nadie respeta a nadie. Si te pueden pisar, lo harán, si pueden hablar mal de ti, ten por seguro que lo harán.

Y con esto no te quiero decir que mientras que el resto eran malos, yo era muy bueno. Tuve que entrar al juego para ganar terreno. Sobre todo, siendo un chaval de veinte años que quería demostrar que tenía un sitio.

Donde hay competencia o comes o te comen.

Sin embargo, ¿sabes qué pasaba? Me había enfocado tanto en pelearme con todo el que tuviera delante que se me había olvidado el hecho de que todavía no había conseguido una venta. Así que tuve que reprogramar mi mente.

Claves para inversores inteligentes

Sé que piensas que puedes hacerlo solo. De hecho, estoy convencido de que lo lograrías. Pero ¿sabes qué? Aun así te recomiendo con todas mis fuerzas que tengas a un mentor.

¿Por qué? Porque te ayudará a avanzar mucho más rápido de lo que lo harías en solitario. Un mentor ya ha pasado por todo lo que tú tienes por delante y te ayudará a sobreponerte a los fallos más habituales.

Es como la formación, pero mejor. Te ahorra tiempo. Te ordena las ideas. Te permite ser mucho más efectivo. Puedes apalancarte en su experiencia y errores para trabajar de manera mucho más efectiva.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿qué podrías hacer para convertirte en mejor profesional desde ahora mismo? Muchas veces estamos tan ocupados con el paso del día a día que se nos olvida formarnos y dar pasos hacia delante. Frena un instante y entiende cómo podrías mejorar.

Mi primera valoración

Tuve que pelearlo muchísimo, pero al final cerré la primera visita a un cliente. José Llanos se vino conmigo para enseñarme cómo podía trabajar esta visita para conseguir resultados.

Estoy seguro de que jamás me olvidaré de ese piso. Se trataba de un ático en La Latina. Concretamente, se encontraba en la calle San Pedro y pertenecía a un señor mayor que lo había recibido de una herencia de varios hermanos.

Jamás he admirado más a una persona como ese día a mi jefe. Tenía un gran talento para llevar la conversación con el propietario hasta el punto que le interesaba en cada momento. Era capaz de explicarle cualquier servicio enlazando con lo que estaba diciendo y uniéndolo a su necesidad.

Te pongo un ejemplo. Nada más entrar en la casa le había sondeado sobre cuánto tiempo estaba invirtiendo en la venta de la casa y unos minutos después le ofreció el servicio de gestión de venta que le quitaría todos esos dolores de cabeza de encima. También era capaz de generar una conexión empática con el cliente que era lo que lograba fidelizarlo. Demostraba un respeto absoluto ante él y utilizaba cualquier elemento de la casa para entablar una conversación. Era como si tratara de convertirse en un amigo en el que confiar.

Antes de entrar en esa vivienda me contó la clave para conseguir un buen trato con un cliente: «Cuanto más hable el cliente durante la visita y menos nosotros, más posibilidades tendremos».

La verdad es que tardé unos seis meses en comprender lo que quería decir y hasta entonces estuve fallando visita tras visita, pero con el tiempo comprendí lo que implicaba. El objetivo de cada valoración era conseguir que el propietario nos firmara una representación en exclusividad. A través de ella nosotros disponíamos de un tiempo durante el que nadie más podía encontrar a un comprador.

Era un documento que a la mayoría de los propietarios les costaba muchísimo firmar. Por eso me encantaba ver a José Llanos esquivando sus reticencias y tratando de llevarlos siempre a su terreno. Era como ver jugar a Leo Messi, sólo que en el campo inmobiliario.

El resultado de esa visita fue bastante positivo. Estuvimos a punto de captar la propiedad en el momento, así que José me encargó que le hiciera un seguimiento. Llamaba cada cierto tiempo, me interesaba por su estado y les recordaba que si nos necesitaban seguíamos interesados.

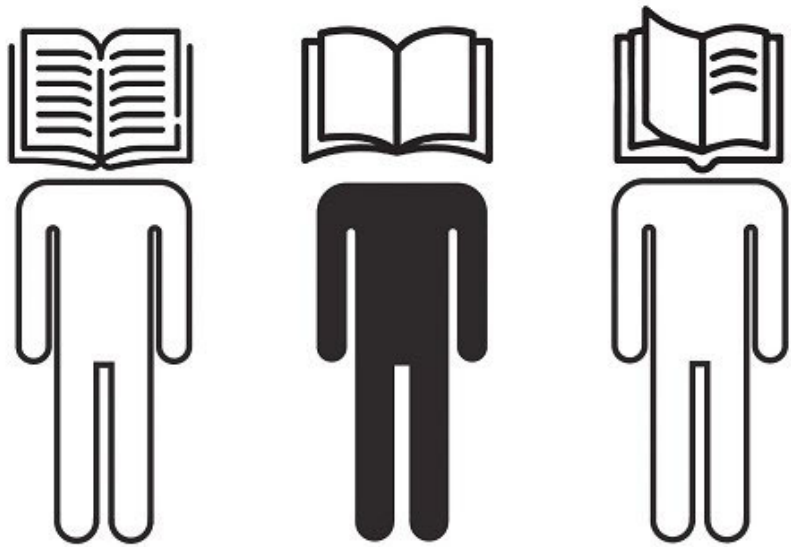
COP: Conocimiento de Otras Personas

La tercera pata que necesitas para convertirte en un gran empresario es dominar el COP: Conocimiento de Otras Personas.

Esta idea está muy ligada con el TOP, pero también hay que comprenderla. Mira: como empresario es muy interesante que tengas un conocimiento general de todo lo que se realiza en tu empresa, pero eso no significa que tengas que ser un experto.

Te pongo un ejemplo. Yo más o menos estoy enterado de todo lo relacionado con los impuestos. Sin embargo, ni soy un experto ni me encargo de esta tarea. Me apoyo en los conocimientos de otro profesional para que pueda desarrollar esta actividad. Si dominas el COP y lo combinas con el TOP y con el DOP tendrás a mano las herramientas que necesitas para ser empresario. Y lo mismo sucede con el resto de las áreas de tu negocio. En función de cuál sea tu especialidad, tendrás que delegar el resto de las tareas.

¿Por qué? Porque habrá otras personas que puedan hacerlo mucho mejor que tú. Aprovecharás el COP a partir del TOP. Recuerda que el objetivo de tu negocio es que pueda funcionar sin ti y estar preparado para salir de él desde el momento en el que llegas. Aunque sobre ello te hablaré más adelante.

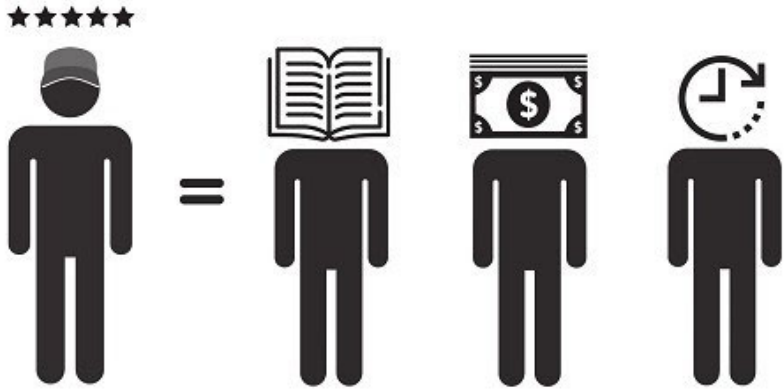


COP: Conocimiento de Otras Personas.

Claves para inversores inteligentes

Cualquier tipo de negocio funciona mejor si tú hablas menos y escuchas más. Esto es algo que me enseñó José Llanos y que tardé tiempo en aplicar porque quería que el cliente siempre supiese que estaba preparado para ayudarlo, pero era un error.

El COP es la tercera punta del triángulo que necesitas para pasar de autoempleado a empresario. Recuerda que el objetivo de tu negocio siempre es salir de él lo más rápido posible.



TOP + COP + DOP = Libertad financiera.

Únelo al TOP y al DOP y cambia de cuadrante para obtener la libertad financiera que tanto deseas.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: redacta una lista de tus puntos fuertes y tus puntos débiles en cuanto a conocimientos y toma la siguiente decisión: a partir de ahora, en lugar de tratar de mejorar aquellas partes donde eres menos bueno, te encargarás de impulsar las que te permitirán marcar la diferencia. El resto las subcontratarás mediante el TOP, DOP y COP.

Ser mucho más profesional

El tiempo me puso en mi sitio. Yo no sabía vender propiedades. Podría haberme ido todo lo bien que quisieras con bocadillos o paquetes de luz, pero cuando se trataba de un activo con un precio tan elevado como una propiedad, no era capaz de convencer a la persona de delante.

Sin embargo, como te decía más arriba, yo estaba completamente dispuesto a hacerlo. Por eso en lugar de tirar la toalla y buscarme otro trabajo, empecé a intentar convertirme en ese gran profesional en el que siempre se pudiera confiar.

Manos a la obra. Pasé a ser el primero en llegar a la oficina cada día y el último en irse. Conforme avanzaba la semana estaba cada vez más exhausto, pero sentía que merecía la pena. Poco a poco me fui comiendo el terreno con respecto a mis compañeros hasta convertirme en el mejor vendedor de toda la oficina. Pero para llegar hasta ese lugar tuve que dar muchos pasos antes.

Mi problema estaba en que, por muchas valoraciones que hiciera, no conseguía ningún resultado. Así que cada día estaba más asustado porque pensaba que de un día para otro se darían cuenta de que yo no valía para ese trabajo y me pedirían que me marchara con mucha educación. Fue entonces cuando empecé a poner en marcha todos esos consejos que José Llanos me había dado con el paso del tiempo, y que estaban dirigidos a las carencias que yo tenía que solucionar.

Y así fue como llegó Eugenio.

Eugenio y la primera vivienda

Eugenio es una de las personas a las que jamás olvidaré en toda mi

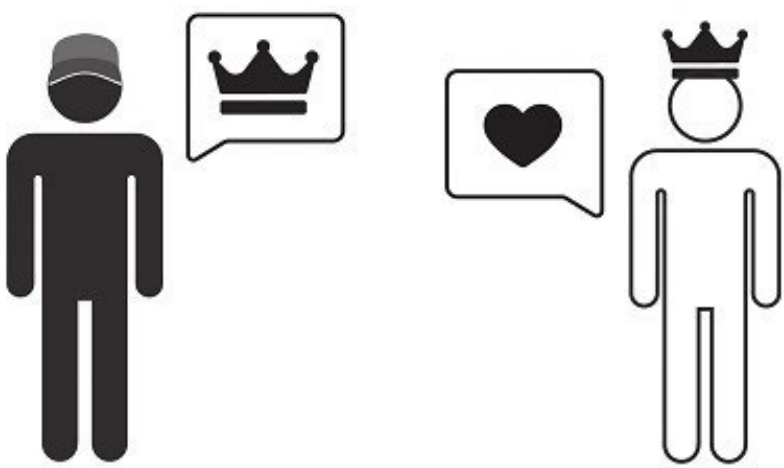
vida. La suya fue la primera vivienda que conseguí captar como profesional y que me dejaron en exclusiva para encontrar a un comprador.

¿Cómo lo conseguí? Gracias a que puse en marcha todos los consejos de José Llanos y cambié de estrategia con él. En lugar de querer cerrar una visita con la primera llamada —que es lo que había estado haciendo hasta ese momento—, decidí tomármelo con mucha más calma con él.

Eugenio era un señor mayor que había sido cantante y cuya voz era muy grave. Eran datos que yo conocía porque, en lugar de querer agendar una visita a toda costa, había invertido todo el tiempo que habíamos hablado en escuchar lo que me tenía que contar.

Ése fue el punto que necesité para empatizar con él y que me permitió marcar la diferencia con el resto de los agentes inmobiliarios que le estaban llamando. Yo me interesé de verdad por su vida, por sus motivos y por su historia.

Cuando me enteré de que cantaba, busqué vídeos de sus canciones en YouTube y en una de nuestras llamadas le hablé con total sinceridad de una canción que me había encantado. En esa conversación conseguí cerrar una visita con él.



Mis primeros anclajes de poder

Este momento fue para mí un punto de inflexión. Me di cuenta de que, hasta ese punto, me había estado autosaboteando. Siempre había sido yo el que, cuando podía haber avanzado, me había hecho la zancadilla:

• Pensaba que era demasiado joven para poder ofrecer un buen servicio inmobiliario.

• Me convencía a mí mismo de que no tenía conocimientos suficientes.

Esto era mi tumba a nivel profesional. Entraba a cada propiedad con una mentalidad perdedora y así era imposible que transmitiera al propietario que yo era la mejor opción en la que confiar para vender su propiedad.

Descubrí que yo, tal como había leído, tenía una mentalidad de escasez. Y te puedes imaginar hacia dónde lleva esa forma de pensar. Por suerte, hacía poco había leído el libro Piense y hágase rico de Napoleón Hill, y eso supuso un punto de inflexión en mi manera de trabajar. Esta obra hablaba de lo importante que es marcarse objetivos y de la fuerza que tiene repetirse de manera constante pensamientos positivos a la hora de trabajar. Tu pensamiento puede impulsarte a cumplir tus metas, o dejarte muy lejos de lograrlo.

A ello le sumé otra enseñanza que había encontrado en el libro Los 12 cierres más poderosos de Alex Dey, y que hablaba del Sí lo quiero.

¿Cómo funciona el método Sí lo quiero?

• Consiste en repetirse antes de empezar una frase poderosa.

• Un ritual que te dé la fuerza para creer en ti.

• Yo me repetía lo siguiente: «Sí lo quiero, eres un gran profesional. Vas a lograrlo. Vas a captar esa propiedad. Tú puedes. Tú puedes. Tú puedes».

• Súmale un anclaje de poder. En mi caso fueron golpes en el pecho. Así es cómo nació el «Yesss, Yesss, Yesss».

Como te puedes imaginar, todo lo del Movimiento YE$$$ empezó a aparecer después de conocer esta idea.

Claves para inversores inteligentes

De este capítulo quiero que te quedes con la idea de lo importante que es tu mentalidad a la hora de trabajar. Como te contaba, uno de los grandes problemas que yo tenía a la hora de conseguir resultados era la mentalidad con la que acudía a las visitas. ¡Era de escasez!

Comencé a conseguir mis objetivos profesionales cuando dejé a un lado las creencias limitantes y empecé a trabajar con anclajes de poder que me permitieran ir un paso más allá.

El Sí lo quiero fue un punto de inflexión en mi vida, que además me ayudó a construir el Movimiento YE$$$ del que te hablaré más adelante.

Ejercicio: me gustaría que pensaras en esas situaciones en las que a veces los nervios te traicionan. ¿Las tienes ya en mente? Genial. Ahora quiero que copies mi anclaje de poder o lo adaptes a aquello con lo que te sientas tú más cómodo. Ponlo en marcha en la próxima ocasión y analiza cómo mejoras.

La casa de Eugenio

Creo que jamás olvidaré nada sobre la casa de Eugenio.

Era una propiedad que se encontraba en la calle Ángel, número 10, de La Latina. Una primera planta. Por dentro era un piso algo oscuro. Tenía sólo 54 metros cuadrados y allí entraban dos habitaciones, un salón y una cocina que tenían una apariencia muy antigua. Si hoy tuviera la oportunidad de hacer una operación de House Flipping en esta propiedad, te aseguro que tendría que plantear una buena reforma.

Cuando me abrieron la puerta me recibieron tanto Eugenio como su mujer, una persona de unos sesenta años que mostraba problemas para respirar. Recuerdo que por algún motivo ese detalle me impactó y me ha acompañado hasta hoy.

Bueno. En realidad, todos y cada uno de los detalles que me encontré en ese momento. Tenía los ojos bien abiertos para no perderme nada.

Eugenio me sorprendió muchísimo. Era un hombre muy amable y carismático, con el pelo largo al más puro estilo Raphael. Como quería conseguir esta operación, puse todas las lecciones que alguna vez me había contado José Llanos en práctica. Es decir, que cerré la boca y escuché todo lo que aquella entrañable pareja tuviera que contarme.

Eugenio me contó todas sus batallas y yo las escuché con muchísimo gusto. Te diría paciencia, pero en realidad se me pasaron las horas volando mientras las explicaba. Me dijo que llevaba muchos años dedicándose a la música, pero que en España no había tenido demasiado éxito. Sin embargo, en Latinoamérica había podido ganarse la vida de una manera muy decente.

Además, su mujer me contó que era la prima de Alejandro Sanz y que ella estaba muy orgullosa de ese dato. Todavía sonrío cuando lo pienso y mira que han pasado ya varios años. Habían comprado

aquella propiedad y la de al lado cuando las cosas les iban mejor económicamente, pero ahora tenían que vender ambas para poder tirar hacia delante.

Te puedes imaginar que el hecho de encontrar dos pisos a mi alcance en mi primera valoración consiguió que la pupila se me pusiera con el símbolo del dólar. Era una oportunidad única. Así que tomé la mejor decisión que podía tomar. No dije ni una sola palabra sobre los servicios que podríamos ofrecerles en la inmobiliaria y tan sólo me dediqué a escuchar qué tenían que contar Eugenio y su mujer.

Recuerdo que al final estuve en su casa casi dos horas y que mi interés por ellos era completamente sincero. Fue la primera vez que trabajé de esta manera y salí con un sabor de boca como nunca antes había tenido. Y es cierto que en ese momento no conseguí cerrar el contrato —Eugenio me había esquivado en un par de ocasiones—, pero tenía la sensación de que volvería a saber de ellos.

Me acuerdo de que al volver a la oficina ya se había marchado todo el mundo, pero que yo necesitaba contarle a alguien todo lo que acababa de pasar. Así que llamé a mi jefe muy emocionado y le conté que estaba a punto de cerrarlo todo. Una de las razones por las que había ido todo tan bien, era por la confianza que yo notaba que José Llanos había puesto en mí. Durante toda la semana me había dicho que me acompañaría a la cita, pero en el momento de la verdad me confesó que no lo haría. Él quería dejarme volar.

Aunque en un primer momento me sentí muy asustado porque sería la primera vez en la que acudirá solo a ver a un cliente, también me di cuenta de que sin supervisión me sentiría más relajado y menos presionado. Podría ser yo con más tranquilidad.

Al día siguiente llegué a la oficina el primero. Media hora antes de la hora de entrada y estuve preparando un informe muy detallado con todo lujo de detalles sobre la valoración. Me acuerdo de que aquella tarde Eugenio se pasó por la oficina, aunque no habíamos quedado y que me entregó una hoja llena de dudas y motivos por los cuales pensaba que no era buena idea que trabajáramos juntos.

Fue un jarro de agua fría. Lo había dado por hecho. Sin embargo, me di cuenta de que si había venido a la inmobiliaria en lugar de mandarnos a paseo por teléfono significaba que había una parte de él que quería ser convencida. Para ello, José Llanos me dejó el despacho de los jefes para poder atenderle y le pedí a Eugenio que me explicara los motivos por los que dudaba.

Él tenía dos dudas sobre todo. Me comentó que le parecía que la inmobiliaria no era lo suficiente grande como para trabajar en exclusiva y que, además, un 4 por ciento de honorarios parecía demasiado dinero.

Estuvimos un rato hablando y tratando de encontrar un punto en común. Al final lo logramos. Cedí un poco en los honorarios y pactamos que sólo me quedaría un 3 por ciento de la comisión. Además, tendría la vivienda en exclusiva durante 45 días, que era tiempo suficiente para encontrar a un comprador. Por último, pactamos que el precio de venta sería de 165.000 euros.

Si conseguía cerrar la operación me llevaría casi 5.000 euros. Era una gran oportunidad para mí.

Movimiento YE$$$

El Sí lo quiero fue el punto de partida para que yo empezara a crear mi propia filosofía de vida. Para mí, las siglas YE$$$ significan Ya Estoy Sumando y simbolizan el progreso, avanzar, no rendirse jamás y hacer lo que haga falta —dentro de la legalidad y la ética— para cumplir con los objetivos.

Mi meta con él es demostrarle al mundo que no hace falta esperar a la jubilación para disfrutar de la vida que quieres y vivir aventuras a diario. Por ello es un movimiento para esos inconformistas que quieren ir un paso más allá de lo que siempre les han vendido. Tienen hambre por mejorar y por vivir mejor cada día superando todos los obstáculos que aparezcan.

El Movimiento YE$$$ va más allá del trabajo. Ésta es una parte. Importante. Pero no la única para tener una vida de ensueño. El nombre completo es Ya Estoy Sumando + Dinero + Familia + Aventuras.

Para adoptarlo es importante mantener siempre una visión a largo plazo. Sea lo que sea que estoy haciendo, me atraerá frutos en el futuro. Nada ni nadie me quitará de la mente la idea de cumplir con mis objetivos. Y sé que surgirán problemas, pero también que seré capaz de encontrar una solución.

Creé esta manera de pensar porque amo la libertad. Quiero ser feliz porque tomo la decisión de hacerlo. He elegido vivir una vida extraordinaria. ¿Sabes cuál es el problema de la mayoría de las personas? ¡Viven como si fueran unos malditos robots!

Sé que esto te parece absurdo. ¡Pero es que están todo el rato dormidos! Viven en un letargo eterno en el que no se dan cuenta de que tienen al alcance de su mano todo lo que necesitan para cumplir con sus objetivos. Sólo necesitan desbloquear sus mentes y abrir los ojos.

Mira: tienes un potencial ilimitado. Pero necesitas descubrirlo y ponerlo a trabajar para cumplir con tus objetivos. El problema es que la mayoría de las personas no están dispuestas a lograrlo. Hablarás con ellas y te dirán que sí, pero la realidad después será muy diferente. Comprarán el pack que nos han enseñado a todos:

• Estudia mucho para obtener un buen trabajo.

• Déjate toda tu energía trabajando para otro para obtener una buena jubilación.

• Adquiere deudas para darte todos los caprichos que quieras.

• Jubílate y sé feliz.

Así es. Una historia donde la felicidad aparece por primera vez a los

sesenta y siete años. ¡Menudo panorama para disfrutar de la vida!

Yo quiero llegar a esa edad vacío. Que cuando cumpla sesenta y siete tenga claro que da igual cuándo me llame la muerte porque yo habré dedicado cada segundo de mi vida a ser feliz y darlo todo.

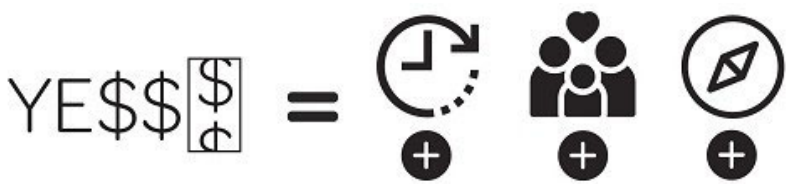
Toda esta fórmula de vida que te cuento es lo que Robert T. Kiyosaki llama la «Carrera de la rata» en su libro Padre rico, padre pobre. Y como él mismo dice, sólo puedes salir de ese círculo cuando obtienes la educación financiera que necesitas para tomar las mejores decisiones.

Sin embargo, a las personas les tira más el aparentar. Quieren vivir como si fueran ricos a pesar de que no tengan ni un duro. Ésa es la maldita verdadera cara de esta sociedad y contra lo que me planto con el Movimiento YE$$$. Utilizan un dinero que sólo tienen porque se lo han prestado gracias a una economía que funciona porque se aprovecha de nuestras necesidades. ¡Da asco!

Con el Movimiento YE$$$ quiero despertar a todas las personas de este Matrix particular. ¡Viven en un sueño dentro de su propia vida! No toman decisiones. Son otros los que les dirigen y se aprovechan de ellos para lograr sus propios resultados.

Cuando una persona se suma al Movimiento YE$$$, deja de ver el dinero como el causante de todos los males del mundo y lo interpreta como lo que es: una herramienta que le ayudará a construir la vida extraordinaria que tanto quiere.

Al final no se trata de cuánto ganas, sino de cómo lo ganas. Si ese medio te permite disfrutar de una vida extraordinaria y de todo lo que te apasiona, o si por el contrario te limita por motivos económicos o temporales.



Claves para inversores inteligentes

Con Eugenio entendí que la única manera de conseguir los resultados que esperaba, era vivir echándome hacia delante. Y funcionó.

Cuando yo mismo creí en lo que hacía y en mis posibilidades, logré ese resultado que tanto tiempo había estado esperando. Había superado mis creencias limitantes. Había probado mis propios anclajes de poder. Había confiado en mí mismo lo suficiente como para pasar a la acción.

De ese Sí lo quiero de aquel día, surgió toda la Mentalidad YE$$$. Un movimiento que me recuerda cada día dónde se quedan los que se conforman y hasta dónde pueden llegar aquellos que son unos inconformistas.

Yo quiero vivir una vida extraordinaria y si tú estás leyendo este libro, estoy convencido de que también lo quieres, ¿verdad? Sé que hay muchos retos por delante que te aterran. A mí, la verdad, me sigue sucediendo lo mismo. Pero lo que tengo claro es que, pase lo que pase, encontraré la manera de atreverme a superarlos.

Entonces ha llegado la hora de ponerte en marcha y de decidir hasta dónde quieres llegar. Tienes los recursos que necesitas, pero ¿estás dispuesto a lograrlo?

Supera tus creencias limitantes.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿estás viviendo la vida que quieres? ¿Estás cumpliendo todas tus expectativas en todas las áreas de tu vida? Estoy convencido de que habrá alguna que puedas y quieras mejorar ¿verdad? Toma nota de cómo quieres hacerlo y comprométete contigo mismo a lograrlo.

Aprendí a base de golpes

Ahora que tenía el poder de representar la casa de Eugenio, me tocaba cumplir con lo que había prometido: conseguirle una venta. No te puedes ni imaginar la ilusión que me hizo colgar el cartel de SE VENDE de una de las ventanas. Era como si fuera el regalo de Navidad que hubiera estado esperando durante toda mi vida. Tras ello pusimos en marcha toda la maquinaria —que te contaré más adelante— para encontrar a un comprador y pronto tuvimos las primeras visitas. Pero ninguna salió tan bien como yo hubiera deseado. Pasaban los días y yo seguía sin vender la propiedad.

¿Te digo la verdad? Cada día me sentía más desanimado, y eso se notaba a la hora de trabajar y enseñar la propiedad a los potenciales compradores.

La forma de enseñar de mi jefe siempre me ha parecido de lo más interesante. Él me dejaba equivocarme, golpearme por el suelo y sólo cuando ya había dolido, me corregía. ¿Te parece exagerado? Pues que sepas que es la única manera real de aprender. Todo lo que he descubierto en mi vida ha sido a base de equivocarme una y otra vez. Fallar es mejor que cualquier libro, vídeo de YouTube o curso que te puedas encontrar… Si sabes por qué has errado. La vida pasa ahí fuera. Lejos de las páginas. Donde puedes poner en marcha todas las lecciones para conseguir un gran resultado.

Por ello José Llanos nunca me proponía actuar desde su punto de vista. Desde el principio había preferido animarme a probar y después comentarme la jugada.

Por aquel entonces yo estaba cometiendo un error garrafal con el piso. Sabía que estaba para reformar y esto estaba condicionando mi forma de presentárselo al público. Trataba de hacer ver blanco a los clientes lo que en realidad era negro. Que algo feo lo encontraran una gran oportunidad.

Los clientes no son tontos. Si se dan cuenta de que les estás tratando de tomar el pelo pierden por completo la confianza en ti y se niegan

a comprarte. Esto es algo que me costó comprender, pero me di cuenta de que estaba allí. Al igual que la clave de que Eugenio me hubiera firmado el contrato era la confianza, la razón por la que unos clientes me darían el sí quiero era la misma. Una vivienda es demasiado dinero como para invertirlo en quien piensas que tiene intenciones ocultas.

Después de que un día volviera a la oficina muy frustrado por el enésimo cliente al que no había logrado convencer, José Llanos me acompañó a la siguiente visita y me pidió que estuviera en silencio.

Como si fuera la primera vez que lo viera actuar, recuerdo que estuve muy atento a todo lo que decía y lo que hacía. Era muy consciente de que había algo que se me estaba escapando y que la única manera de apreciarlo era dejar mi ego a un lado y fijarme en cómo trabajaba. Y lo encontré.

José Llanos en esa visita les hizo una reforma visual a los compradores. Como la propiedad necesita una reforma quiso convertirlo en una ventaja y ayudarles a imaginarla después de ella. Con su forma de comunicar conseguía que el cliente se sintiera implicado en la visita y que empezara a sentir ese lugar como si fuera suyo. El momento en el que un cliente se imagina tomando una decisión, la decisión de compra está mucho más cerca.

Aunque en aquella visita tampoco cerramos la venta, yo me di cuenta de que su propuesta era mucho más interesante que la mía. Empecé a aplicarla también en mis visitas. Desde ese momento recibí un feedback mucho más positivo.

La primera mentira a mis superiores

Todo iba bien. Mi jefe me respetaba. Estaba convirtiéndome en uno de los más apasionados de toda la inmobiliaria… Y por alguna razón volví a meter la pata hasta el fondo. A lo largo de mi vida he cometido muchas tonterías, pero ésta ha sido una de las que siempre he considerado de las más importantes. Cualquier otra

persona me podía haber despedido. Pero por suerte creo que José Llanos ya veía algo importante en mí en ese momento, y quiso darme el beneficio de la duda para seguir apostando por mí.

Se produjo una mañana que tenía concertada la visita de una casa con un potencial comprador y me había olvidado las llaves en mi casa.

Últimamente las cosas estaban saliendo bastante bien, así que me daba mucha vergüenza admitir que había cometido un error tan grave como el de olvidarme las llaves en mi casa y que, por tanto, no podría realizar la visita. Recuerdo que pensé algo así como: «Mi primer piso y ya la estoy cagando. ¡Qué bien!». Así que en lugar de ser sincero con el cliente y con mi jefe, decidí mentir a las dos partes. Pero como se suele decir, siempre se pilla antes a un mentiroso que a un cojo. Al cliente le dije que no podría realizar la visita porque mi pareja se había puesto muy enferma y la tenía que llevar al hospital. Necesitaba ganar tiempo. Vivía muy lejos y llegar hasta mi casa me llevaría mucho tiempo. Además, para que en la inmobiliaria no se enteraran de mi error, no les dije nada. Simplemente que tenía una visita con un cliente y que le enseñaría la propiedad.

Tuve la buena o mala suerte de que ese cliente al que no pude enseñar la propiedad se plantó en la inmobiliaria en persona y le comentó a mi jefe lo que había sucedido. José Llanos alucinó. Se le quedó una cara de tonto porque ese joven a quien le estaba dando toda su confianza le había mentido en la cara.

Sin embargo, él decidió continuar enseñándome por medio del error, así que hizo lo siguiente. Me obligó ir a ver al cliente y contarle la verdad. Necesitaba disculparme y madurar a la hora de asumir el pago de mis propios actos.

Fíjate qué curioso fue todo que al final ese cliente compró la propiedad y forjé una relación muy buena con él. Resultó que no sólo quería esa propiedad, sino muchas más. Era un abogado que ayudaba a sus clientes a obtener rentabilidades con pisos y él se quedaba con una parte de la comisión. Por lo que estuvimos realizando negocios durante mucho tiempo.

Como quedó muy satisfecho con nuestros servicios, siempre nos demandaba más propiedades para comprar y nosotros se las brindábamos encantados. Llegué a considerarlo un gran amigo. Con él entendí que la relación con el cliente en el sector inmobiliario debía ser siempre cercana, personal y transparente.

Mi necesidad de ahorrar

Cuando las cosas me empezaron a ir mejor, volvieron a aparecer ciertos patrones de comportamiento con el dinero derivados de mi educación financiera. Poco a poco me convertí en un experto a la hora de captar propiedades e incluso cerré mis primeras ventas. Aun así, era incapaz de disfrutar del resultado. Entre mi infancia y mi primera aventura como empresario, había quedado bastante tocado del coco en cuanto al tema económico.

Ya había perdido en una ocasión todo lo bueno que me había pasado y encima había tenido que ir pagando poco a poco la deuda del banco —todavía no la tenía saldada—. Lo único que tenía claro es que no estaba dispuesto a volver a pasar por lo mismo otra vez.

Así que mientras en mi anterior etapa me había obsesionado la idea de demostrarle a todo el mundo todo lo que tenía, en esta ocasión necesitaba guardarme para mí hasta el último céntimo que ganaba de mi sueldo y de mis comisiones. Cuando llegaba a casa después de cada negocio, ponía las comisiones en un cajón que tenía con todo el dinero que había ganado.

Esto me llevó incluso a tener problemas con mi pareja. Ella me preguntaba que qué haría con ese dinero y yo siempre le contestaba que ahorrarlo. Sin embargo, su punto de vista era diferente. Pensaba que el dinero estaba para gastarlo y quería que lo usáramos para darnos caprichos. Yo no estaba dispuesto. Era como mi tesoro. Un seguro de que pasara lo que pasase, estaría bien.

Aunque pueda parecer positivo, no lo era. Ni está bien derrochar hasta el último céntimo, ni guardarlo todo de manera impulsiva.

Cuando me convertí en emprendedor, una de las primeras barreras que tuve que derribar fue la de entender que no verás tu cuenta subir, sin antes verla bajar.

Ahorrar es una mentalidad errónea si eres empresario. Si sólo ahorras y no inviertes… ¿Para qué tienes ese dinero?

Todavía no había desarrollado la idea de hacer que el dinero trabajara para mí. Sin embargo, un día me atreví a escribir a mi padre después de tanto tiempo sin hablar con él. Si había alguien que me pudiera ayudar con esta dicotomía, era él.

Claves para inversores inteligentes

No derrochar dinero es importante, pero un empresario no se puede permitir el lujo de sólo ahorrar. Algo que tienes que entender como emprendedor es que para que el dinero suba, primero ha de bajar. Es la única manera de que funcione.

Por eso es tan importante disfrutar de una buena educación financiera y encontrar un equilibrio entre un seguro en forma de ahorro por lo que pueda pasar, y una cantidad invertida para obtener rendimientos a medio y largo plazo. A mí me costó hacerlo y sólo cambié el chip cuando mi padre me ayudó a transformar mi mentalidad.

Te lo cuento todo en el próximo capítulo.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ahorrar todo tu dinero no es una decisión acertada, sino una forma de conseguir de manera pasiva que tus ahorros pierdan valor a causa de la inflación. Quiero que analices las diferentes opciones que tienes para invertirlo —incluso más

allá de la inmobiliaria—, y veas cómo puedes obtener un mayor rendimiento.

La reconciliación con mi padre

Hasta que cumplí dieciocho años no había hablado con mi padre. Por suerte, a esa edad me atreví a reunir todas las agallas que tenía en el cuerpo y le llamé por teléfono. Aquél fue el punto de partida de una relación que cambió para siempre mi vida personal y profesional.

Yo sabía que mi padre se había dedicado siempre al negocio de la compraventa de coches y que él tenía esa mentalidad de inversor que yo estaba buscando. Así que le pedí ayuda. En ese cajón mágico de las comisiones yo tenía ahorrados unos 5.000 euros y estaba buscando a alguien que me indicara cómo podía aprender a invertirlos.

Ése era mi padre. Él me enseñó la regla más importante de todo inversor. Aunque puedas equivocarte a la hora de invertir, esto será lo que te ayudará a comprender cuál es el camino al éxito.

Poco a poco entendía que el fracaso era una parte fundamental de todo el proceso y que el dinero era una herramienta, no un fin en sí mismo. Con él comencé a abrir mi mente respecto al dinero.

Con la ayuda de mi padre realicé mi primera inversión. Compramos un Volkswagen Golf muy antiguo por muy poco dinero. Lo reparamos y lo vendimos por el doble de lo que lo habíamos comprado. Habíamos hecho un flip, pero en el negocio de los automóviles. Aquélla fue la experiencia con la que me empecé a interesar de verdad por todo el tema de las inversiones y, sobre todo, del mundo de la compraventa. Así que tomé la decisión de que a partir de ese momento en lugar de guardar todo el dinero en el cajón lo invertiría siempre que tuviera la oportunidad. Comencé a invertir tanto lo que ahorraba de mi sueldo de la inmobiliaria, como las comisiones que conseguía con la venta.

Fui consciente de que cuanto más dinero inviertes, más rápido creces. La reinversión es un proceso clave en todo negocio y la mayoría de las personas lo están pasando por alto. ¿El problema? El

de siempre. Como no nos han educado para gestionar el dinero, la mayoría de los emprendedores cometen el mismo error. Se gastan el dinero que ganan con su negocio en lujos y pasivos en lugar de reinvertirlo. Éste es uno de los motivos por el que 9 de cada 10 negocios fracasan antes de cumplir los cinco años de edad.

Este negocio de la compraventa de coches que había emprendido con la ayuda de mi padre, también me ayudó a entender cómo llevar las cuentas de un negocio. Era algo que no había hecho nunca antes y que me permitía tener una imagen mucho más global de conceptos como activo o pasivo.

Comencé a familiarizarme con las estructuras de costes y las ideas de activos y pasivos gracias al sistema de contabilidad. Necesitaba tenerlo todo bien armado desde el principio para evitar alguna sorpresa después.

Llamé al negocio Carlow: venta de coches a un precio muy barato.

Éste fue el mejor negocio de los que mantuve de forma paralela a la inmobiliaria. Desde que había fundado Luminatix yo tenía claro que quería convertirme en un empresario y tener un negocio que trabajara para mí.

Carlow funcionaba bastante bien. En pocos meses disponía de una flota interesante de vehículos que conseguía rentabilizar. Claro que también hubo fracasos, pero aprendí a convivir con ellos y a entender que para que entrara el dinero, primero tendría que salir.

En definitiva, que estaba aprendiendo lo que implicaba tener un negocio… También en el aspecto legal. Me tuve que dar de alta como autónomo y me vi obligado a estudiar mucho cómo funcionaba ese mundo, porque la realidad es que estaba más perdido que un pavo en el día de Acción de Gracias.

COP: Conocimiento de Otras Personas.

¿Por qué me aventuré en el negocio de inversión de coches?

Necesitaba un cambio. La oportunidad de comenzar a invertir con mi padre llegó en el momento justo en el que más estancado me sentía en Credinver.

Me había obsesionado tanto con la idea de emprender que Robert T. Kiyosaki contaba en sus libros, que me estaba llegando a perjudicar a la hora de trabajar y tomar decisiones acertadas. No me malinterpretes. Kiyosaki me ayudó a absorber muchos conocimientos e ideas que de otra manera jamás hubiera tenido, pero también tuvo su parte negativa. De sus charlas salía tan emocionado que sólo quería acelerar mis pasos y saltar a la piscina sin mirar si había agua.

Todo tiene unos tiempos. Y adelantarte a ellos es todavía más peligroso que quedarte rezagado por falta de acción. Hace un tiempo tuve un alumno que me decía constantemente que quería empezar a contratar y no ser un autoempleado más. Él también había leído a Robert T. Kiyosaki y había decidido que quería cambiar de cuadrante sí o sí.

Mi opinión es que Robert T. Kiyosaki no explicó demasiado bien este tema. Sobre todo, en lo relacionado con los tiempos. Él sólo te da la idea de una transformación que tienes que realizar, pero nunca se para a explicarte que no hace falta que sea de hoy para mañana, sino que, como todo, tiene un proceso.

• Primero has de ser un empleado.

• Después, lo ideal es convertirte en un autónomo durante unos años.

• Y sólo después merece la pena convertirte en dueño de negocios.

Tienes que pasar por todas estas etapas. No hay prisa. Esto es un camino para toda tu vida y el resto de ella es mucho tiempo. La clave es dar pequeños pasos que te lleven lejos de la «Carrera de la rata».

Todo esto te lo cuento porque yo fui el primero que se obsesionó con el cambio de cuadrante. Quería ser empresario ya, y eso me llevó a que cada día estuviera más desmotivado dentro de mi trabajo en la inmobiliaria. Estaba tan enfocado con el negocio de los coches que poco a poco mi rendimiento fue disminuyendo.

Planifica o no conseguirás nada

¿Sabes cuál es uno de los mayores problemas que tenemos en la actualidad? Nos comparamos constantemente con personas que están muy por encima de nosotros para convencernos de lo malos profesionales que somos.

A mí me pasó. Siempre miraba más arriba. A aquellos a los que quería alcanzar. Y como pasaban los días y no lo lograba, me mortificaba.

Con el paso del tiempo me di cuenta de que la única persona con la que debería de competir cada día es con el César Rivero del pasado. Sólo tenía que ser un poco mejor de lo que era ayer, y así mejoraría poco a poco. Ésta es la esencia del Movimiento YE$$$.

Todo ello lo comprendí el verano de 2017 en Oliva, un pequeño pueblo de Valencia, al que había ido a disfrutar de las vacaciones de la inmobiliaria con mi pareja y mis suegros. Mientras todos mis conocidos estaban por ahí de fiesta y aprovechando la vida nocturna de las vacaciones, yo me pasé los quince días que tenía libres leyendo y tomando notas del libro Retírate joven, retírate rico de Robert T. Kiyosaki.

En esa obra, Robert T. Kiyosaki hablaba de lo importante que es plantearse objetivos concretos para poder conseguirlos. Afirmaba que la diferencia entre un sueño y una meta está precisamente en diseñar un camino para alcanzarlos. Tras dos años en Credinver, me prometí que el 1 de enero de 2018 habría forjado mi propia empresa.

Aquélla fue la primera ocasión en la que escribí mis objetivos en un papel. Pero en lugar de hacerlo de manera que los tuviera por delante, en el futuro, los redacté como si ya estuvieran cumplidos. Por ejemplo: «El 1 de enero de 2018 trabajo en mi propia empresa».

A pesar de que todo parecía muy bien orientado, había una duda que me estaba quemando por dentro. ¿Debía abandonar el sector inmobiliario —que me apasionaba— y apostarlo todo por el negocio de los coches?

Estuve dándole vueltas a esa duda durante casi toda la segunda parte de 2017, y como no encontraba una respuesta, dediqué los últimos días del año a viajar solo por Italia para tratar de conocerme a mí mismo. Fue un viaje de introspección en el que visité Pisa, Roma y Florencia y en el que, con la tranquilidad de la soledad, pude pensar muchísimo y descubrir qué sí quería hacer con mi vida, y qué de ninguna manera me planteaba.

Entendí que me encantaría continuar en el sector inmobiliario. Me apasionaba. Sin embargo, en la inmobiliaria ya estaba muy quemado, así que no quería considerarla como una opción. Necesitaba montar mi propia empresa y tenía muy claro cómo funcionaba el sector y cómo mejorar los procesos. Era muy consciente de dónde estaba fallando Credinver y en qué habría que invertir para marcar la diferencia.

Teníamos una propuesta de valor que no se diferenciaba en absoluto de la del resto de las inmobiliarias y se notaba que la demanda para el agente comenzaba a bajar. Cuando vi que mis comisiones disminuían, supe interpretar la señal.

Claves para inversores inteligentes

La idea más importante que quiero señalarte de este capítulo es que tan importante es saber qué quieres hacer como tener muy claro a qué no te quieres dedicar.

Esta idea te ayudará a dirigir tus pasos por un camino mucho más acertado y te facilitará la toma de decisiones. Además, quiero recalcar también lo importante que es tener un plan.

Un plan es como un mapa. Un GPS que te dice cuál es el camino más acertado para llegar hasta tu meta. Como cuando conduces, tú puedes decidir salirte del camino en cualquier momento, pero siempre que quieras seguir la ruta adecuada, la tendrás ahí.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ahora quiero que hagas un plan. Mira de aquí a dentro de cinco años. ¿Dónde te gustaría estar y qué estás dispuesto a hacer para conseguirlo? Cuando tienes un mapa, transformas tus sueños en objetivos y ésa es la única manera de cumplirlos de verdad.

Diferencia entre sueños y objetivos.

La marcha de José Llanos y el gran dilema

José Llanos —mi jefe por aquel entonces y ahora mi socio— se acababa de marchar de Credinver para montar su nueva empresa. A través de una operación con la inmobiliaria, había conocido a un cliente que le había presentado un modelo de negocio que era rompedor para el momento.

Le había comentado que él era rico y que quería aumentar todavía más su patrimonio a través de la inversión en propiedades. Sin embargo, él no estaba dispuesto a utilizar el mismo mecanismo que el resto del mundo, sino que había puesto en marcha un proceso con tres partes muy sencillas:

• Compraba una vivienda en mal estado por debajo de su precio.

• La reformaba para incrementar su valor.

• La vendía por un precio superior y conseguía una rentabilidad.

Fíjate en cómo es la vida que, cuando nos presentó esta idea, José Llanos y yo nos reímos muchísimo porque no le veíamos sentido. Nuestra ceguera mental del esto nunca se ha hecho nos hacía pensar que era imposible ganar dinero de esta manera, y que no era más que un cantamañanas forrado que quería pasárselo bien un rato.

Mira cómo castiga la lengua, que este modelo es el famoso House Flipping y es nuestra principal actividad como inversores inmobiliarios en nuestra empresa CDM Inversiones. Pero bueno, quisimos darle una oportunidad a lo que contaba y comenzamos a trabajar con él. Poco a poco nos dimos cuenta de que era un modelo muy interesante para nosotros como inmobiliaria, porque cobrábamos honorarios en dos ocasiones:

• Cuando el inversor nos compraba la vivienda que habíamos encontrado.

• Cuando encontrábamos a un vendedor para la vivienda reformada.

Era un negocio redondo. Así que poco a poco nos dimos cuenta de que quizá todo esto no era tan motivo de risa y que era una oportunidad real para hacer mucho dinero.

Más allá de esto, lo que más nos llamaba la atención era que se trataba de un modelo muy diferente a lo que hacía el resto del sector. Eso significaba que ya no tendríamos que estar peleándonos con todos los agentes inmobiliarios, sino que teníamos una propuesta de valor valiente y única en España. Era una puerta a los beneficios.

Aunque José Llanos planteó el proyecto a Credinver, al final una serie de discrepancias terminaron con cada uno abriendo su propio camino. Mi anterior jefe quería montar su propio negocio basado en este modelo de inversión, y la inmobiliaria prefería continuar con sus métodos tradicionales. Y entonces se produjeron dos acontecimientos que me colocaron en un gran dilema:

• José Llanos me llamó para que fuera su socio en la empresa que quería montar desde cero. Incertidumbre, pero mi oportunidad de convertirme en un empresario de verdad de una vez por todas.

• Mis jefes me ofrecieron el puesto que José Llanos había dejado vacante como jefe de equipo. Es decir, mucho más dinero, gestión de un equipo y encargado de la formación de los nuevos miembros del equipo.

Me encantaría decirte que lo tuve claro desde el principio, pero no fue así. En un primer momento la segunda opción me pareció la

más interesante. Me di cuenta de que, con el aumento de sueldo, podría invertir todavía más dinero en la empresa de coches y poder sacarla hacia delante. Además, la idea de formar a los nuevos reclutas del equipo me atraía muchísimo. Me imaginaba creando un ejército de tiburones inmobiliarios a mi imagen y semejanza para que lograran los mejores resultados.

Si has leído Padre Rico, Padre Pobre, sabrás que hay una escena en la que el Padre Rico le ofrece a Robert T. Kiyosaki y a su amigo la posibilidad de tener un sueldo completamente de locos a cambio de un horario normal de oficina, pero ellos lo rechazan.

Padre Rico los estaba poniendo a prueba. Quería que se dieran cuenta de que pasara lo que pasase, trabajar para otra persona implicaría que siempre estuvieran a la merced de sus decisiones.

Esta situación fue igual para mí. Me pusieron delante un caramelito muy apetecible y tenía que decidir si renunciaba al sueño de ser empresario en un sector que me apasionaba y lo tomaba, o lo dejaba donde estaba y me lanzaba a una aventura única. Con el cebo del dinero se me olvidó durante unos momentos lo quemado que estaba con la inmobiliaria. Durante los últimos meses había sentido que yo no pertenecía a ese lugar. ¿De verdad el dinero haría que mereciera la pena?

Como si estuviera en una película, escribí en una pizarra los pros y los contras de cada situación.

• Por un lado, tenía un camino seguro en el que podría llegar a ganar hasta 150.000 euros al año como jefe de equipo. Podría escalarlo un poco más, pero siempre como un empleado.

• Por el otro tenía un camino arriesgado. Era una empresa que todavía no existía.

Si a todo ello le sumas que José Llanos me pidió que me decidiera pronto o que él mismo lo montaría, la tensión se podía cortar.

Después de un par de días pensándolo, me di cuenta de que elegir a José Llanos era la oportunidad de subirme al tren de ser empresario y de construir mi propio negocio, de la mano de la persona que más me había enseñado de toda mi vida y con la que a esas alturas tenía una relación personal muy estrecha.

Sin embargo, no todo era tan fácil como decir que sí. Para montar la sociedad necesitábamos una inversión de 30.000 euros —15.000 cada uno—, y yo tenía sólo un mes para conseguirlos. En ese momento recordé una de las frases que más me había marcado de Robert T. Kiyosaki:

«Cuando estás en el mundo de los negocios, tienes que ampliar tu contexto. Tú tienes un vaso y crees que sólo le cabe una cantidad de agua. Sin embargo, a ese vaso tú le puedes meter más, aunque todavía no sepas cómo. Hay ciertas circunstancias que te llevarán a ampliar la capacidad del vaso».

Para mí era impensable conseguir 17.000 euros en un mes y sumarme a la empresa de José Llanos. Sin embargo, tenía un deseo tan grande y unas ganas tan fuertes de hacerlo, que estaba convencido de que lo conseguiría.

Cerré el negocio de los coches y vendí todos los que tenía. Con ello conseguí unos 12.000 euros más o menos. Tras ello me marché a Londres a visitar a mi tía para presentarle el proyecto y que me dejara el resto del dinero. Me dio unos 5.000. Por último, tuve que venderle también el proyecto a un buen amigo que se llama Guillermo Pérez. Lo había conocido hacía tiempo en el sector del alquiler. Él alquilaba viviendas y las realquilaba para convertirlas en pisos turísticos. Así que también es una de las personas que más me ha inspirado a lo largo de toda mi vida.

Así que comenzó una aventura de lo más agotadora en la que tenía que trabajar como jefe de equipo de Credinver para usar ese dinero para sumarme al proyecto de José Llanos, y a escondidas trabajar con mi socio. Además, antes de saltar a la piscina tenía que comprobar que la propuesta de valor fuera atractiva para el público y que no fuera a lanzarme a una piscina sin agua.

Por eso preparamos un Producto Mínimo Viable (PMV). Me metí en

la base de datos de Credinver y extraje la información de los inversores que nos habían dado su teléfono por si aparecía alguna oportunidad. Comencé a llamarlos y les comenté que teníamos una oportunidad y que queríamos hacerles una propuesta. Como no nos podíamos reunir en las oficinas porque nos hubieran descubierto, utilizamos la excusa de que, ya que íbamos al centro, nos reuniéramos en una cafetería de la zona.

Nos reunimos con diez inversores y todos nos dijeron que sí. Les encantó la idea. Nosotros les ofreceríamos un servicio en el que les buscaríamos una oportunidad dentro del mercado, el diseño de reforma, la propia reforma y llevaríamos todo el control. Sin hacer nada más que poner el dinero, ellos se llevarían un beneficio.

Nuestra parte sería una pequeña comisión que les cobraríamos sólo si ganábamos dinero con el piso. Es decir, sólo cobrábamos por éxito. Era la mejor garantía que podríamos ofrecerles.

Es hora de salir de la cadena de procesos

Desde que fundamos CDM Inversiones, mi objetivo fue convertirla en una PropTech. Es decir, en una empresa inmobiliaria, pero donde lo que marcara la diferencia fuera la tecnología.

Quería construir una propuesta de valor que empleara todas las herramientas disponibles —y automatizadas— para aportar soluciones reales a los clientes. Una decisión que tenía dos objetivos:

• El primero era diferenciarnos de la competencia. En un mercado tan anticuado como es el inmobiliario, llegar con propuestas de valor únicas se suele premiar. Sobre todo, por aquellos jóvenes que están pisando fuerte en Real Estate.

• Además, la tecnología te da la oportunidad de automatizar tareas y esto es imprescindible en cualquier negocio hoy en día. Si

consigues que tu empresa siga generando dinero mientras tú no estás trabajando, tienes una seguridad adicional con respecto a cualquier otro negocio.

Por ese motivo nos centramos desde el principio en identificar cómo podíamos aportar valor a nuestros clientes a partir de la tecnología:

• A los inversores les ofrecíamos la posibilidad de aumentar la rentabilidad de su dinero. Es decir, todo lo que cualquier inversor busca.

• A los clientes finales —los compradores de la vivienda—, un hogar completamente reformado y en condiciones óptimas para entrar a vivir al momento.

• Para los propietarios originales, poníamos encima de la mesa una propuesta de compra rápida de su vivienda para quitarles de en medio todos los dolores de cabeza de la venta de una propiedad.

Por ese motivo desarrollamos un algoritmo —al que entre nosotros llamábamos Araña— que nos permitiera analizar en milésimas de segundos bases de datos muy extensas. A partir de la información que recogía, podríamos saber el precio de una propiedad en tiempo récord y actuar más rápido que la competencia. En la inversión inmobiliaria, la velocidad es dinero. Por ello sabíamos que invertir en tecnología que nos colocara a la vanguardia de los mecanismos utilizados era una oportunidad que había que aprovechar.

Pero ¿por qué hacíamos todo esto? Porque el objetivo era salir de la cadena de valor de la empresa lo más rápido posible. Muchas veces me he encontrado con personas que fundan una empresa porque quieren vivir de ella y tener un empleo a su medida. Sin embargo, ésta no es la visión que tiene un empresario, sino la de un trabajador.

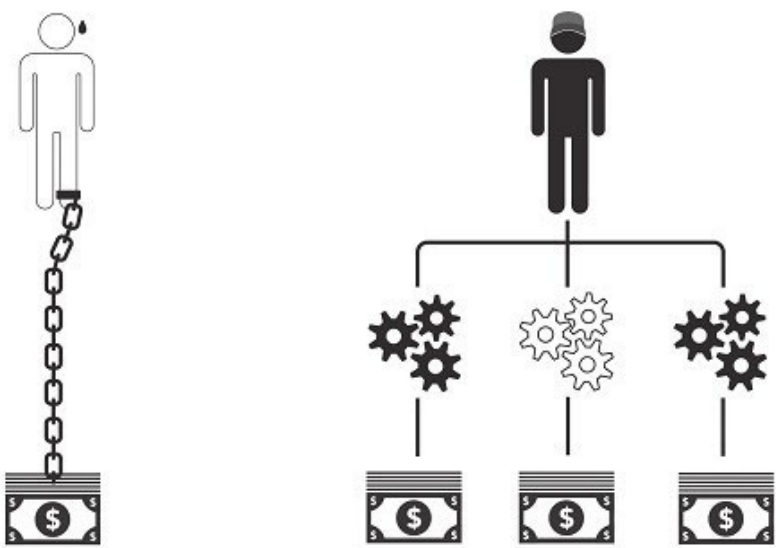
Si te das cuenta, quien elige este objetivo continúa siendo esclavo

de su propio trabajo. La visión de un empresario es la de quien quiere poner en marcha un negocio que funcione, aunque él no esté presente y siga generando dinero. Sé que es complicado de comprender, así que déjame explicártelo con un ejemplo.

Si yo fuera el propietario de un restaurante tendría dos maneras de organizar mi trabajo. Por un lado, podría ser una pieza fundamental del proceso de productivo de cada día y que ello me obligara a estar presente en el local para que el negocio funcionara.

¿En qué se diferencia esto de un empleo normal? En nada. De hecho, es peor. Porque además de asumir la esclavitud del tiempo, también cargarás sobre tu espalda toda la responsabilidad de que el negocio funcione. Sin embargo, también tienes la posibilidad de organizar una serie de procesos para que ese negocio funcione sin que tú tengas que estar en el local. Eso sí. Siempre ejerciendo labores de supervisión para asegurarte de que todo funciona correctamente.

Por esta razón siempre invertimos en el desarrollo de herramientas y personal, así como en el perfeccionamiento de sistemas y procesos para que otras personas aprendieran desde el principio a llevar a cabo lo que mi socio y yo habíamos hecho antes de que llegaran.



Autoempleo vs. Empresario.

Claves para inversores inteligentes

Si quieres ser empresario, tienes que empezar a pensar como uno de ellos.

Aunque muchas personas los confunden, existe una diferencia abismal entre quien tiene un autoempleo y quien tiene una empresa. Y si tú estás leyendo este libro, es porque quieres alcanzar lo segundo.

Una empresa es un negocio que funciona, aunque tú no formes parte de la cadena de valor. Es cierto que tendrás que realizar labores de supervisión, pero eso no implica que tengas que estar cada día presente para que todo pueda andar.

Por ello te comentaba al principio que, cuando lanzas un negocio, lo primero que tienes que tener en cuenta es que tienes que crear a la vez el plan de creación y de huida de la empresa.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿tienes un negocio? Te toca empezar a pensar en cómo saldrás de la cadena de montaje. Haz una lista de las tareas que realizas y empieza a darle vueltas a la forma de delegarlas a través del TOP.

La empresa se convierte en realidad

Con todo lo que te he contado hasta ahora, creamos nuestra empresa —CDM Inversiones—. Como te puedes imaginar, al principio todo era muy básico. Sólo disponíamos de los 30.000 euros que habíamos puesto entre los dos. Y aunque a ti esta cantidad te pueda parecer elevada, la realidad es que en términos empresariales puede llegar a quedarse bastante corta.

Una de las primeras decisiones que tomamos fue la de buscar unas oficinas donde sentirnos cómodos y recibir con tranquilidad a los clientes. En función del negocio que estés a punto de montar, es posible que tú no necesites unas oficinas. Por ejemplo, si es digital. Sin embargo, nosotros le íbamos a pedir a los inversores que nos prestaran su dinero para poder hacer negocio. Por este motivo era imprescindible que diéramos un aspecto lo más profesional posible. Como se suele decir, la mujer del César, además de ser, ha de parecerlo.

Nuestro objetivo era lanzar la empresa el 2 de febrero de 2018 —yo me había propuesto ser empresario el día 1 de enero de ese año, pero creo que mereció la pena la espera—. Firmamos el contrato de alquiler de la oficina justo veinte días antes de abrir y pasamos todo ese tiempo acondicionándola para sentirnos cómodos.

Así llegaron los primeros resultados

Si te soy sincero, tengo que admitir que ni siquiera en mis mejores sueños hubiera imaginado conseguir tan rápido los resultados que logramos. Fue increíble y enseguida supimos que habíamos encontrado una mina de oro con nuestro modelo de negocio.

Captábamos unos dos inversores a la semana y en aproximadamente medio año habíamos invertido ya veinticinco millones de euros de su dinero. Comenzamos a realizar operaciones como locos con esas cuantías. Comprábamos varias propiedades interesantes al mes, las reformábamos y las vendíamos lo más rápido posible —no te

preocupes porque a continuación te explicaré el método paso a paso para que puedas replicarlo.

La realidad es que éramos como dos niños en Disneyland. Disfrutábamos como hacía mucho tiempo que no lo hacíamos. Es cierto que era un trabajo, pero yo me lo tomaba como un juego:

• Realizaba las operaciones.

• Conectaba a las personas clave de cada inversión.

• Veía cómo el dinero subía y bajaba en la cuenta bancaria mientras trabajábamos.

Recuerdo que mi socio se pudo comprar por fin el coche de sus sueños y que yo tuve la posibilidad de mudarme a una casa mejor y vivir, por fin, con estabilidad. Parecía que había dado en el clavo por una vez.

En el año 2018 superamos el medio millón de facturación. Una cantidad que yo no me hubiera imaginado ni en mis mejores sueños. Pero estaba ahí. Fruto de la buena visión que había tenido José Llanos y del buen equipo que hacíamos después de tantos años trabajando juntos.

Sin embargo, pronto nos dimos cuenta de que no podríamos asumir solos toda la carga de trabajo. Así que pusimos en marcha el TOP, DOP y COP del que ya te he hablado para dar el salto definitivo con nuestra empresa.

En 2019 explotamos por completo. Superamos los 870.000 euros de facturación y mi experiencia en redes sociales nos dijo que había que dar un paso más: así que fundamos Inversores Inteligentes para ayudar a muchos otros a seguir los pasos que nosotros habíamos dado.

Por qué me lancé en las redes sociales

Aparecer en las redes sociales fue una decisión personal. Al igual que estaba muy obsesionado con delegar todo lo que estuviera en mi mano y automatizar todos los procesos posibles (TOP y DOP), también lo estaba con la idea de que allí, en las redes sociales, había muchas oportunidades que había que aprovechar. Sabía que una de las claves de nuestro crecimiento estaba en que pudiera crearme una marca personal a la altura. Así que me puse manos a la obra.

La importancia de una marca personal

Hoy en día tener una marca personal no es que sea importante, es que es imprescindible. Se dice mucho por todas partes, pero es que es verdad. Si tu negocio hoy no está en internet, no existe. Es invisible. Las redes sociales te ofrecen la oportunidad de llegar a muchísimas personas.

Yo comencé mi camino publicando un vídeo en YouTube. Sé que no lo parezco, pero la realidad es que soy una persona extremadamente tímida. Hace algunos años me costaba una barbaridad hablar en público. Balbuceaba al ponerme nervioso. Y cuando a ello se le sumó la cámara te puedes imaginar el resultado. Sin embargo, ese miedo era el que me decía que estaba en el camino acertado. Sabía que detrás de ese pavor existiría una recompensa muy grande que sólo estaría a mi alcance si yo me atrevía a dar un paso más allá y luchar por conseguirlo.

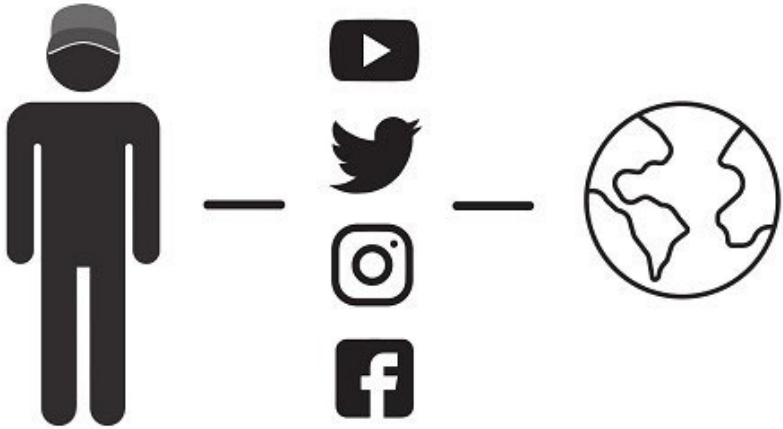
Piensa que tener una marca personal potente es importante para tu empresa, pero también para ti como emprendedor. Será una puerta para crear nuevos contratos y cerrar acuerdos que de otra manera jamás hubieran aparecido. Además, cuanta más reputación de experto y de referente tengas en tu sector, más oportunidades te llegarán sin que tengas que salir a buscarlas. Como has estado

creando contenido de valor con el que has ayudado de verdad a las personas y has conectado con ellas, te elegirán a ti por encima de todas las demás. Querrán trabajar contigo porque confían en ti. Eso no te lo dará ninguna otra estrategia de marketing.

Pero, oye, más allá de todo esto, que sepas que mi primer vídeo fue un auténtico desastre. Y te lo quiero recalcar porque sé que hay muchas personas que piensan que llegué, publiqué el primero y empezaron a llegar miles de personas, pero ni de lejos. Por cierto, si estás pensando en cerrar este libro e ir a mirar ese vídeo que sepas que ya no está disponible. Quiero transmitir algo muy concreto con cada una de mis publicaciones y ese vídeo, simplemente, no lo conseguía. Creo que ese vídeo sólo tuvo unas diez visitas y casi que menos mal. Estaba muy nervioso, me veía muy rígido… Cuando lo veo me doy cuenta de que la persona que estaba delante de la cámara no era yo.

El problema es que trataba de aparentar ser quien no era. Como estaba dentro del sector inmobiliario y de las inversiones, de alguna manera quería mostrarme como una persona muy seria y formal y había olvidado que para conectar con el resto del mundo tienes que ser tú mismo. Yo soy una persona joven, risueña y a la que le gusta hacer bromas. Las propiedades son mi pasión y por ello me encanta ponerle un toque de humor. Eso no quita que sea profesional, pero sí que no quiera renunciar a lo que es mi esencia. No hay ningún problema en que seas un gran profesional y tengas un sentido del humor como cualquier otra persona.

Te lo recalco porque a mí me costó tiempo darme cuenta y desde que lo hice, conecté muchísimo mejor con las personas de mis redes sociales. Soy muy consciente de que mi forma de ser me ha perjudicado con algunos potenciales inversores que no me han considerado todo lo profesional que deberían, pero eso es lo de menos. Como no puedes gustar a todo el mundo, por lo menos trata de gustar a quien te valore como eres.



COP: Conocimiento de Otras Personas.

Como te puedes imaginar, a mí la juventud me jugó malas pasadas por culpa de los prejuicios. Sobre todo, a la hora de captar inversores. Cada vez que iba a las notarías a firmar, la otra parte estaba esperando a una persona mayor y aparecía yo, un chaval de veinte años, que era un CEO que a veces no iba en traje y corbata porque no era su estilo.

Me enamoré de las oportunidades de las redes

Aunque en un principio me sumé a las redes sociales sólo por las oportunidades que ofrecían, la verdad es que poco a poco me enamoré de ellas por completo. Aportar valor, recibir mensajes de personas que valoraban lo que habías hecho, resolver las dudas que tuvieran… Así que cada vez fui trabajándolas más.

Conforme las redes sociales crecieron, también llegaron muchas críticas. Esto es inevitable. Los famosos haters. No les busques explicación. Son personas que se sienten amenazadas por lo que

haces y eligen no creerte.

Aunque yo las entiendo.

Ellos veían a un chaval de veintitrés años que había estado compartiendo contenido sobre inversión en propiedades y acerca de los millones de euros que había gestionado para ello. Imagínatelos. No querían creerlo porque ellos habían dedicado los últimos cuatro años a estudiar en una universidad que les había dado un trabajo que después no era lo que esperaban ni en términos personales ni de reconocimiento.

Con todo esto te quiero decir que siempre habrá haters, pero si aportas mucho contenido de valor, la mayoría acabará convertida en fan tuyo. Sin embargo, cuando empieces a trabajar con tu marca personal, habrá algo todavía más complicado de lidiar que los haters: las personas conocidas. Sus comentarios sí que hacen daño y necesitarás aprender a sobreponerte a ellos.

Para que te hagas una idea, yo tuve que aguantar las bromas y las risas de amigos y de mi pareja. Ellos se reían de mí cada vez que subía un contenido y se pasaban entre ellos los stories y otros formatos para cachondearse.

Sé que lo hacían de buen rollo, pero eso no significa que doliera menos. Sin embargo, si quieres jugar a este juego, serán comentarios que tengas que aguantar. No te los tienes que tomar en serio porque no hay maldad, sino una parte de envidia y de querer hacer exactamente lo que estás haciendo tú.

Ellos no tienen el valor y la capacidad de ponerse delante de una cámara. No por tener miedo o vergüenza —creo que todos los tenemos al arrancar en este campo—, sino por no poder enfrentarse a él. En este punto es donde la mayoría de las personas se despista y no hace lo que quiere en realidad. La suerte es que después de haber leído tanto y haberme enfrentado a tantos retos en mi vida, yo ya sabía cómo reaccionaba ante este proceso.

Tenía muy claro que tendría miedo, pero que después de la vergüenza, tendría un resultado. Como yo quería ese resultado mucho más de lo que le temía al qué dirán o a esas risas, no

permitiría de ninguna manera que ese miedo me pudiera frenar. Con el tiempo, las redes sociales comenzaron a crecer. El contenido cada día le gustaba a más gente. Así que las felicitaciones y los haters subían poco a poco. Estaba haciéndolo bien.

Claves para inversores inteligentes

Sé que esta frase la has escuchado muchas veces, pero es una de las pocas que se repiten por todas partes porque son verdad: en la actualidad, o estás en internet o no existes.

Trabajar mi marca personal fue una de las mejores decisiones que pude tomar. Como te he contado, me abrió puertas tanto a nivel de empresa como a nivel de contactos, y es una de las responsables de que hoy esté aquí. Por ello te recomiendo que, te dediques a lo que te dediques, la empieces a trabajar ahora. Mañana desearás haberla comenzado ayer.

¿Será fácil? Por supuesto que no. Tendrás que aprender a lidiar con los haters, pero también con las personas conocidas que digan que son tus amigos. Lo importante es que si tú estás convencido de que ésos son los pasos que debes dar, los des. Es la única manera de que te hagas un nombre y eso te sirva para conseguir muchos más negocios.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: seguro que ya estás en las redes sociales, pero ¿estás trabajando tu presencia para mejorar tu marca personal y que esto desemboque en conseguir más clientes? Desde hoy te toca trazar un plan de acción para construirte una reputación online y maximizar tus oportunidades a partir de internet.

La era de las automatizaciones

Automatizar y delegar. Automatizar y delegar. Automatizar y delegar.

Ésas son las dos palabras que tienes que dominar si quieres pasar de un autoempleo a una empresa. A la hora de automatizar nuestra forma de trabajar necesitábamos enfrentarnos a dos vertientes:

• Encontrar un método para automatizar la manera de encontrar propiedades atractivas para la inversión.

• Desarrollar un sistema que nos pusiera en contacto con los inversores interesados en este tipo de operaciones.

Así que nos pusimos manos a la obra.

Automatización de la búsqueda de propiedades

La primera tarea que empezamos a automatizar fue la forma de encontrar las propiedades que pudiéramos ofrecerle a los inversores.

Cuando nos metamos de lleno en el meollo, te lo contaré con mucho más detalle, pero que sepas ya de antemano que se trata de un proceso que conlleva muchísimo tiempo. Por ende, cualquier proceso que nos permitiera ser más rápidos era una oportunidad para ofrecer un mejor producto a quienes pondrían el dinero y disfrutar de una ventaja competitiva enorme respecto de cualquier empresa que quisiera plantarnos cara en algún momento.

Así es como surge la idea de montar ese algoritmo tan famoso. Araña compara miles de bases de datos para poder dar oferta a propiedades en menos de 48 horas. Pero como te comentamos antes, necesitábamos enseñarla. Y así fue como creamos una estrategia que nos permitiera alimentarla bien.

Para ello preparamos una página web a la que llevábamos tráfico a través de estrategias de marketing digital. Habíamos orientado todas estas campañas hacia clientes y propietarios que tenían una casa en malas condiciones y que llevaban mucho tiempo sin encontrar un comprador para su vivienda. Nosotros les ofrecíamos un servicio de compra de su vivienda de forma rápida y sin papeleos en menos de 24 horas. Nos encargábamos de absolutamente todo. Desde la firma del contrato de arras hasta la firma en notaría unos cinco días después como máximo. En menos de una semana ese propietario se había podido quitar el dolor de cabeza de la venta de la propiedad.

Era una solución ideal para todas las partes.

• Aquellos que querían vender la propiedad, encontraban a un comprador en menos de veinticuatro horas y cerraban una venta en menos de una semana.

• Nosotros encontrábamos oportunidades para nuestros inversores y entrenábamos a nuestro algoritmo para ser cada vez más efectivo.

Lo más importante era que todas las fases de este proceso, las realizábamos mediante procesos automáticos. Nosotros no teníamos que estar presentes para que funcionara.

Estábamos dando esos pequeños pasos de gigante que nos llevaban hacia nuestro objetivo final. Para conseguir estos resultados, habíamos diseñado un doble sistema automatizado que contaba con una parte digital y otra parte física.

La parte digital era la que se realizaba de forma automática. A

través de algunas herramientas de marketing digital, comprábamos tráfico que estaba dirigido hacia nuestro público objetivo en el que les prometíamos vender su casa con un solo clic. Ese cliente únicamente tenía que acceder a la plataforma y rellenar nuestro cuestionario con las características de la propiedad. Como esas características nosotros ya las habíamos cargado en el algoritmo, en cuanto la persona pulsaba en el botón de enviar, se generaba automáticamente una oferta que le llegaba al correo electrónico.

Si a esa persona le interesaba esta oferta, nos daba el visto bueno y uno de nuestros agentes inmobiliarios —también usábamos el tiempo de nuestros agentes, no el nuestro— se ponía en contacto con él para acudir a la propiedad y verificar que todo lo que nos había contado era cierto.

Si al final a la persona le interesaba el precio que le ofrecíamos —que podía variar a la alta o a la baja cuando veíamos la propiedad en directo—, firmábamos el contrato de arras en ese momento, preparábamos todo el proceso de notaría y comprábamos la propiedad.

De esta forma habíamos automatizado por completo la manera de encontrar una propiedad.

Como también existían propietarios a los que no podíamos llegar de manera digital, había que hacerlo a través del sistema de puerta fría. Para ello diseñamos una revista en la que explicábamos cuál era nuestra empresa y qué era lo que hacíamos.

Nuestro lema era que queríamos transformar el casco histórico de Madrid en nuevos hogares para familias. Así que lo que hicimos fue crear un sistema de comerciales que iba casa por casa y puerta por puerta para entregar la revista y ver si había alguna con posibilidades de venta. También localizábamos los pisos vacíos y nos poníamos en contacto con su propietario para pasarle una oferta.

En ambos casos estábamos usando el tiempo de otros. En un primer momento lo hacía todo el algoritmo digital, y cuando ya se necesitaba la presencia de una persona mandábamos a uno de nuestros empleados.

Automatización de la búsqueda de inversores

Si la búsqueda de viviendas de forma automática ya había sido complicada, desarrollar un sistema para los inversores fue un auténtico reto.

En un primer momento quisimos poner en marcha una plataforma de crowdfunding inmobiliario online, para que cualquier inversor del mundo pudiera participar desde su casa en los proyectos que le interesaran. Sin embargo, nos encontramos con el freno de la ley. Descubrimos que para realizar un proyecto de esta envergadura era necesario invertir 500.000 euros en forma de seguro de responsabilidad civil —un requisito de la CNMV—. Como en ese momento no disponíamos de tal cantidad, tuvimos que buscar otro mecanismo para conseguirlo. Así que desarrollamos un sistema propio basado en webinars.

Un webinar es un contenido en vídeo —grabado o en directo— en el que se le aporta durante un rato muy largo un gran valor al usuario. A día de hoy se han convertido en una de las principales herramientas a la hora de vender porque te permite algo muy importante: antes de realizar cualquier tipo de proposición al cliente, has estado una o dos horas vaciándote y dándole todo lo que tienes para que entienda que no te quieres aprovechar de él, sino construir una relación en la que ambos ganéis.

Así que diseñamos un sistema de marketing digital que tenían el eje en este tipo de herramientas. Funcionaba de la siguiente manera: lo primero que hacíamos era segmentar al público inversor al que pudiera interesar conseguir una rentabilidad en un mercado seguro y fiable, como es el de los bienes raíces. Como realizar una reunión física era complicado —y además no es escalable—, los enviábamos al webinar. Una presentación grabada donde les explicábamos quiénes éramos y cuáles eran nuestros servicios.

Fíjate en esto, que es importante: José Llanos y yo invertimos unas horas en preparar el webinar y grabarlo. Pero una vez que lo

tuvimos preparado, pudimos usarlo de manera continua sin tener que hacer ningún cambio. Es lo que en internet se conoce como contenido evergreen. Esto es, que no caduca.

Al final de la presentación se activaba un proceso automatizado con el que los inversores tenían la posibilidad de agendar una llamada con un miembro de nuestro equipo de captación de inversores.

Esto es muy importante. Si te fijas, hasta el momento en el que ya teníamos un inversor interesado, ninguno de nosotros había intervenido en el proceso. Y, de hecho, ahora que ya había alguien que quería hacerlo, ni siquiera empezaba con nosotros, sino que pasaba un filtro con uno de nuestros empleados para determinar si la oportunidad era buena o no.

Si todo iba bien, les gustaba lo que les ofrecíamos y tenían la opción de pasarse por nuestras oficinas, firmábamos el contrato allí. En caso de que esto fuera imposible, lo hacíamos todo a través de una plataforma de firma digital.

Automatiza también el proceso interno

Automatizar y delegar. ¿Te acuerdas?

Delegar es el paso previo a la automatización. Tienes que soltar lastre para que sea otra persona la que tome el testigo y comience a trabajar. De esta manera tú lograrás la capacidad de invertir tu tiempo en unos escenarios en los que cada minuto de tu tiempo está dedicado a actividades de alta rentabilidad y no te peleas con otras tareas mucho menos rentables.

El siguiente nivel de la automatización pasaba por los socios clave. Todo el Método César Rivero hubiera sido imposible sin contar con socios clave que asentaran la base TOP y COP. Si te juntas con socios clave, puedes tener una visión global del negocio. Es completamente imposible que tú seas un experto en todas las fases de tu proceso. Por lo que, si te empeñas en hacerlo todo tú,

perderás tiempo, dinero y energías para nada.

Por este motivo desde el principio nos rodeamos de los socios clave que sabíamos que necesitábamos para sacar el proyecto hacia delante:

- Reformistas.
- Arquitectos.
- Decoradores.
- Abogados.
- Gestorías.
- Y alguno más.

Sin toda esta serie de profesionales hubiera sido imposible sacar un proyecto así de ambicioso hacia delante. Necesitábamos toda esta infraestructura para poder darle un servicio de calidad a nuestros inversores.

Como ves, poco a poco mi socio y yo fuimos automatizando todas las etapas del proceso y delegando las acciones para ocupar el puesto de cabezas pensantes. Nuestra función es quedarnos en la distancia y mantener una vista aérea que nos permita controlar que todas las partes del proceso funcionan.

Pero no formando parte del proceso.

Claves para inversores inteligentes

Hay dos palabras que te permitirán escalar tu negocio y conseguir llevarlo más allá de las seis cifras:

• Automatizar.

• Delegar.

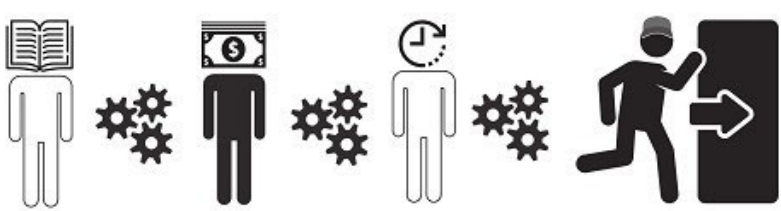
No hay más secreto.

Tienes que ser lo suficientemente valiente como para delegar tareas en otros y crear sistemas de automatizaciones para que la empresa funcione, aunque tú no estés dentro.

El famoso plan de salida del que te había hablado unos cuantos capítulos más atrás.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: piensa en todas esas tareas del día a día que consumen tu tiempo y analiza cuáles de ellas podrías empezar a automatizar. ¿Por qué no lo has hecho todavía? Identifica si es una cuestión de ego, recursos o desconocimiento, y busca la solución para ponerlas en marcha.



Plan de salida: automatizar y delegar.

Nace el Método César Rivero

Cuando llevaba unos seis meses compartiendo valor en internet —y había superado ya la cifra de los 30.000 seguidores—, en CDM Inversiones nos dimos cuenta de que había una demanda real de información sobre cómo replicar nuestro modelo de inversión. Para poder dar una respuesta a esta demanda y ofrecer a cada persona interesada el tiempo y el contenido de valor que necesitara para seguir nuestros pasos, creamos Inversores Inteligentes.

¿Has visto cuál fue el camino? Todas nuestras empresas han surgido para dar respuesta a una necesidad.

Con CDM Inversiones queríamos traer un método a España que democratizara el sector inmobiliario. Mientras que con Inversores Inteligentes queríamos ayudar a todas las personas que de verdad quisieran una educación financiera a tenerla.

La mayoría de las personas desconoce lo que es un activo o un pasivo. Y lo peor es que, quien se cree que conoce los conceptos, lo más habitual es que caiga en errores tan grandes como pensar que esa casa por la que paga una hipoteca mes a mes es un activo. Lo será para el banco, pero no para él.

Con este barbecho teníamos la oportunidad de explicarle a personas que tenían muchísimas ganas de comenzar a aprender que podrían montar su propio negocio de bienes inmuebles sin necesidad de tener dinero.

Era una gran oportunidad para ellos: de aprender por fin a hacer que el dinero trabajara para ellos y no al revés. Así que nos dimos cuenta de que teníamos en nuestra mano la posibilidad de acercar nuestro conocimiento al mayor número de personas posibles.

Aquí nace por primera vez el Método César Rivero: ese sistema que nosotros estábamos utilizando desde hacía años y que ahora habíamos preparado para transmitírselo a otras personas.

El primer programa de inversores inteligentes fue un éxito

Mucho más de lo que hubiéramos imaginado.

Tuvimos cuatrocientos alumnos que destilaban una motivación increíble por atreverse a cambiar de vida. Para nosotros fue como meterle una marcha más a nuestro motor. Nos dimos cuenta de que de verdad podíamos aportar valor a todos esos candidatos con nuestros conocimientos, y que les estábamos dando una oportunidad que jamás tendrían con la educación tradicional. Y todo funcionó gracias a haber trabajado mi marca personal.

Piénsalo. Si yo no hubiera tomado la decisión de lanzarme a crear contenido en internet, jamás nos habríamos percatado de que había tantas personas interesadas en aprender. De hecho, aunque hubiéramos lanzado un programa así, nunca hubiera funcionado porque, al no ser capaz de llegar a una audiencia interesada, no habría tenido recorrido.

La clave es que, si tienes claro que un movimiento es bueno para ti o para tu negocio, nunca puedes dejar que te frenen las burlas de personas que no entienden cómo funciona. Ellas se ríen por desconocimiento, y los haters porque están cansados de no conseguir lo que quieren. Pero tú tienes un camino delante que puedes aprovechar y llevar al siguiente nivel. Aprovéchalo.

Si lo piensas, este libro no estaría escrito si yo no hubiera tomado esa decisión. No sabrías quién soy y jamás comprarías el libro de un chaval de veinticuatro años que te habla de inversión. De hecho, cuando lo estaba escribiendo ya tuve que confeccionar una lista de espera de personas que estaban deseando comprarlo. ¡Y eso que el libro todavía no existía! Este libro interesa a personas porque me conocen. Ésa es la importancia de dar el paso, a pesar de que te dé miedo a exponerte.

Tienes que quitarte cuanto antes el miedo a exponerte, porque es lo que te ayudará a seguir hacia delante.

Claves para inversores inteligentes

Construir mi marca personal fue un gran acierto. Sin ella, hoy no estarías leyendo este libro. Sé que te da miedo exponerte. A mí me aterraba. Sé que te asusta pensar en el qué dirán las personas de tu alrededor. Pero ¿sabes qué? El día en el que arranques, desearás haber comenzado antes. Así que lánzate ahora.

Identifica esa necesidad que tú sepas que puedes ayudar a satisfacer —puede ser la inmobiliaria que te estoy explicando en este libro u otra cualquiera que sea para ti importante—. Cuando empieces, desearás haber comenzado antes.

Quítate el miedo a exponerte.

Ejercicios para inversores inteligentes

Ejercicio: ¿inviertes o gastas tu dinero? ¿Cuál es tu primera decisión a la hora de invertir? Quiero que escribas una lista de facetas personales en las que podrías invertir tu dinero de cara a potenciar tu perfil como emprendedor. ¿Cómo podrías sacarte más partido?

Así es el Método César Rivero

¿Preparado para entrar en la chicha de verdad?

Todo lo anterior ha sido un entrenamiento para traerte hasta aquí. Ahora ya dispones de la mentalidad y de la visión que necesitas para comprender cómo funciona CDM Inversiones y cómo puedes replicar tú mismo este modelo para conseguir la libertad financiera que tanto deseas.

Quiero que estés preparado. En las próximas páginas viene mucho valor. Y sé que a lo mejor algún concepto te puede resultar un poco complicado. Pero te pido que te tomes la calma de tratar de entender todos y cada uno de los detalles que te cuento.

Tu hambre para comprenderlo y salir a comerte el mundo es lo único que te puede garantizar el éxito.

¿En qué consiste el Método César Rivero?

El Método César Rivero se puede explicar en una sola frase: «Invierte en bienes raíces con dinero de otros».

Ya está. Eso es a lo que me dedico. Pero como te puedes imaginar, para llegar hasta ese punto primero tienes que preparar una estructura que haga que otros estén dispuestos a confiarte su dinero para que inviertas.

En CDM Inversiones ponemos el foco en el House Flipping. Si quieres conocer con todo lujo de detalles cómo lo hacemos y cómo puedes replicarlo, sigue leyendo.

House Flipping

El House Flipping es una forma de invertir en bienes raíces que funciona con tres pasos muy simples:

• Compras una casa en mal estado y por debajo de su valor (al menos un 30 por ciento).

• La reformas para aumentar el precio que estén dispuesto a pagar por ella.

• La vendes para obtener una rentabilidad.

Como su propio nombre indica, consiste en darle la vuelta a la casa.

Alguna vez me he encontrado a alguna persona que lo duda, pero no: ni José Llanos ni yo inventamos esta modalidad de inversión. Tan sólo la pusimos en funcionamiento y la estandarizamos en España.

Es cierto que ya había alguna persona que la utilizaba —de hecho, más atrás te he contado el caso de la persona que nos inspiró—, pero incluso a día de hoy sigue siendo una gran desconocida para muchos inversores.

Su origen está en los años noventa. Se trata de una modalidad de inversión de lo más interesante, porque si cuentas con la información adecuada y un método —del que te voy a hablar—, conseguirás mucha rentabilidad. Además, si sigues nuestros pasos podrás hacerlo sin necesidad de invertir dinero.

Antes de comenzar a hablar en profundidad del método en sí, quiero que te quedes con una idea muy importante. La clave está en la compra. El resultado de tu operación dependerá de que encuentres una buena oportunidad para invertir. Si lo consigues,

tendrás una probabilidad muy elevada de que el resultado de la inversión sea positivo. Por ejemplo, nosotros siempre recomendamos comprar en un 30 por ciento inferior al valor de mercado de la propiedad.

¿Es fácil encontrar estas oportunidades? Si sigues los cauces habituales, no. Por ello en este libro te quiero contar cómo puedes hacerlo mejor. Si sigues todos estos pasos será complicado que te equivoques.

El primer día nos levantamos con el pie izquierdo

Si alguna vez has pensado que has comenzado algo con el pie izquierdo, te quiero contar cómo arrancamos José Llanos y yo nuestra aventura en CDM Inversiones.

La primera propiedad que compramos era un edificio que se encontraba en el casco histórico de Madrid. Concretamente, en la calle Arganzuela 17. Era un edificio antiguo. De entre ciento cincuenta y ciento ochenta años. Y como en muchos de los edificios de esta edad, su estructura era de madera y cañizo. Es decir, no tenía una estructura sólida. Esto significa que los techos y los forjados son bastante enclenques y que tienden a moverse y a ser inestables. Y nosotros no lo tuvimos en cuenta. ¿Quieres saber lo que ocurrió?

Cuando estábamos reformando uno de los pisos para venderlo, se cayó el techo de nuestra casa y el de todo el edificio. No exagero nada.

Desde nuestro piso (que era un primero) se podía ver el cielo. Provocamos un agujero en el mismo lugar en todo el edificio. Tuvimos la suerte de que el edificio llevaba ya mal un tiempo y que fue la comunidad quien se tuvo que hacer cargo de arreglar los forjados del edificio.

Al final pudimos vender la propiedad y todo fue genial… Menos el

mes y medio de obra que perdimos.

¿Sabes por qué te cuento todo esto? Porque es muy probable que en tu primera propiedad surjan muchísimos problemas. ¿Y sabes qué? No pasa nada. Encontrarás la manera de solucionarlos y de terminar la operación. Después de todo, estoy seguro de que no empezarás con peor pie que nosotros dos.

Las grandes ventajas del House Flipping

En Inversores Inteligentes muchos alumnos nos preguntan por qué el House Flipping es un método de inversión tan interesante. Y si tú estás leyendo este libro es probable que también tengas la pregunta de por qué elegir éste y no cualquier otro.

Lo más interesante del House Flipping es que te permite entrar y salir de las operaciones de inversión inmobiliaria de una forma muy rápida. Para que te hagas una idea, en CDM Inversiones tardamos una media de ocho meses por operación.

Eso, para una operación inmobiliaria, es muy rápido. Piensa que con una inversión tradicional puedes tardar entre veinte y cuarenta años en recuperar la inversión que hayas realizado mediante los ingresos que consigues mes a mes con la propiedad que acabas de comprar.

Además, la rentabilidad del House Flipping es muy superior. Nosotros conseguimos una rentabilidad media que oscila siempre entre el 15 y el 30 por ciento. De hecho, estamos tan seguros de nuestras operaciones y nuestro mecanismo, que siempre garantizamos al inversor un mínimo del 10 por ciento o nosotros no veremos ni un solo euro.

Otra gran ventaja es la capitalización. Con una inversión tradicional se suele invertir una media de 100.000 euros en una propiedad que genera 700 euros al mes. ¿Has hecho el cálculo de cuánto tiempo necesitas para recuperar la inversión? Con el House Flipping te puedes capitalizar mucho más rápido. Fíjate:

1. Realizamos una operación y generamos una rentabilidad.

2. Reinvertimos esa rentabilidad en una nueva inversión y mejoramos todavía más los resultados.

Como diría Warren Buffett, se trata de la magia del interés compuesto.

Pero si te digo la verdad, a mí lo que más me gusta del Método César Rivero es que sé que de verdad estoy ayudando a personas que lo necesitan:

• Por un lado, estamos ayudando a familias a conseguir el hogar de sus sueños, a pesar de que no tengan tiempo ni ganas de meterse en una reforma.

• A los inversores les ayudamos a multiplicar su dinero gracias a rentabilidades muy superiores a las que podrían encontrar por sí mismos.

• Y también estamos apoyando al medio ambiente. En lugar de levantar viviendas de obra nueva —con toda la contaminación que conlleva—, estamos reacondicionando todas esas propiedades que están cerradas y que podrían tener a una persona en su interior.

Otra gran ventaja es que el riesgo de las operaciones de House Flipping se puede minimizar al máximo. Como te he dicho desde el principio, el ahorro se encuentra en la compra. Tu objetivo es encontrar propiedades entre un 30 y un 40 por ciento por debajo de precio de mercado —que las hay.

Si lo haces bien, perder dinero es muy complicado. Tienes que pensar que, a diferencia de otras inversiones como la bolsa, el mercado inmobiliario es muy estable. Fluctúa muy poco y lo hace a poca velocidad.

Además, suceda lo que suceda, tienes en tu poder una propiedad. No estás con las manos vacías. Si analizas la situación y te das cuenta de que te encuentras en un momento complicado, tienes dos opciones:

1. Vender la propiedad para recuperar la inversión.

2. Alquilarla durante un tiempo hasta que el mercado vuelva a subir. Durante ese tiempo te estará generando unas ganancias gracias al alquiler.

Más allá de todo lo que te hemos contado, si replicas el sistema que aprenderás en este libro, ni siquiera tendrás que utilizar tu dinero o acudir a los bancos. Te voy a enseñar a conseguir a inversores privados para que te presten el dinero y puedas comprar la propiedad. Esto es, jamás pondrás en riesgo tu propio capital.

Otra de las ventajas más importantes es que se trata de un sistema que puedes replicar en cualquier país del mundo. Los bienes inmuebles son un bien de primera necesidad y en todos los países del mundo se compran y se venden viviendas. Así que ahí puedes realizar tu negocio.

Parece interesante, ¿verdad?

La compra de las siete propiedades en Lavapiés

De todas las situaciones en las que he visto a CDM Inversiones y a mí con el agua al cuello, ésta ha sido la más importante. Déjame que te cuente la historia de cómo casi nos hundimos por culpa de que se nos subiera el éxito a la cabeza.

Como te he contado más arriba, lo más habitual es que compremos las propiedades entre un 30 y un 40 por ciento por debajo de precio de mercado. Sinceramente, creo que algo que ha conseguido que estemos donde estamos, es que somos muy buenos negociando. Pero en esta ocasión no fuimos fieles a nuestro criterio.

Como llevábamos unas veinte operaciones satisfactorias seguidas,

creíamos que teníamos el Toque del Rey Midas. Y evidentemente no era así. Por ello no actuamos con la prudencia que necesitamos y no comprobamos todos los puntos que siempre tenemos en cuenta.

Durante todo el transcurso de la reforma se produjo una bajada de precio en el mercado por un factor social que no pudimos controlar. Se trata de la muerte de un mantero en Lavapiés al que estaba persiguiendo un policía. Un infarto fulminante lo dejó en el sitio. Todos sus compañeros y otras personas del barrio se lanzaron a la calle. Amenazaron a la policía y provocaron toda clase de altercados. Esto generó un gran miedo entre los propietarios. De hecho, muchos inquilinos se fueron y otros tantos pusieron los pisos en venta.

¿La consecuencia? Una bajada muy importante en los precios.

Te puedes imaginar nuestras caras. Nos quedamos con siete pisos atascados y por más que hacíamos, éramos incapaces de venderlos. Aunque recuerdo que por aquel entonces lo pasé realmente mal, me ayudó a entender una lección muy importante. Jamás te debes dejar guiar por rentabilidades del pasado y confiarte, porque siempre puedes fallar.

Si no nos hundimos, fue porque fuimos capaces de tirar de disciplina y mentalidad. Teníamos en juego más de un millón de euros y muchos inversores estaban preocupados por su inversión.

Para nosotros era una operación capital porque, como quien dice, acabábamos de lanzar la empresa. Por aquel entonces teníamos un flujo de caja bastante ajustado y era necesario que sacáramos todas las operaciones en tiempo para poder seguir hacia delante. Aguantamos el chaparrón como pudimos hasta tocar topes y se fueron vendiendo todos los pisos. Con algunos recuperamos la inversión y con otros tuvimos pérdidas, aunque no fueran demasiado grandes.

Sin embargo, lo peor fue el coste de oportunidad tan grande que nos supuso. Como teníamos ese capital inmovilizado, no pudimos invertir en nuevas oportunidades.

Todo esto nos ayudó a emprender y a forjar una mentalidad mucho

más estoica. No podíamos dejarnos llevar por nuestro exceso de confianza en el sector. Esto marcó un antes y un después en nuestra empresa y forma de actuar. Desde ese día recordamos eso que pasó.

Un aviso para navegantes

Uno de los grandes problemas que ha tenido el sector inmobiliario durante mucho tiempo, ha sido que los profesionales que trabajaban en él jamás fueron capaces de comprender a las personas. Para ellos se trataba de un negocio de usar y tirar. Llegaba el comprador, le vendías la casa, te llevabas tu comisión y si te he visto no me acuerdo.

Si me aceptas un consejo, tú tienes que huir para siempre de este enfoque de negocio. Es mucho más importante que aprendas a cuidar a cualquier persona que trabaje contigo, porque nunca sabes cuándo te puede volver a llamar. Abandona la visión cortoplacista y céntrate siempre en ofrecer el mejor resultado posible. Apuesta por el largo plazo, nunca por el corto.

A lo largo del libro te he enseñado ejemplos de personas que a medio y largo plazo llegaron con nuevos negocios o que hicieron de altavoz de lo que estábamos haciendo. Ofrece siempre un servicio de calidad. Trata con respeto a las personas y construye relaciones de confianza.

Merecerá la pena.

Pasos del House Flipping

Si sigues por aquí y no has cerrado el libro, significa que estás interesado en saber cómo funciona todo esto del House Flipping.

En este primer apartado descubrirás cuáles son los pasos que tienes que dar para realizar una inversión exitosa:

1. Estudio de mercado.
2. Detección y selección de la propiedad.
3. Visita de la propiedad.
4. Compra de la propiedad.
5. Entrada a la propiedad para reformar.
6. Control de la reforma.
7. Venta de la propiedad.

Vamos a verlos uno a uno para que entiendas lo que tienes que lograr en cada uno de los casos.

Estudio de mercado

¿El objetivo?

Descubrir cuál es el precio por el que tienes que comprar la propiedad para que tu operación pueda ser rentable. Sé que voy a ser muy pesado con esto, pero necesito que lo entiendas. La única

diferencia entre una inversión exitosa y otra que no lo es, está aquí.

Si con el estudio de mercado eres capaz de identificar una oportunidad real, el resto será mucho más fácil. Con este estudio identificarás cuál es el precio máximo por el que debes pagar la propiedad. El éxito de la operación depende de la compra.

Buscar la propiedad

Vale, ahora que ya sabes cuál es el precio máximo que puedes pagar por una propiedad, ha llegado el momento de encontrar una que esté dentro de esos parámetros. Aunque más adelante profundizaré más en todos estos elementos contigo, quiero empezar a presentarte los dos métodos que tienes para llegar a las oportunidades:

• Portales inmobiliarios.

• Informadores.

Los portales inmobiliarios necesitan poca presentación. Son plataformas donde se publican propiedades para encontrar un comprador. Así que al igual que todo el mundo, tú también tienes la oportunidad de encontrarlas. ¿El mayor hándicap? El que te estás imaginando. Esta información está al alcance de todo el mundo. Así que al igual que tú tienes acceso a ella, también la disfrutan otros inversores y compradores al uso.

Después están los informadores. Ellos son la verdadera clave de todo este asunto.

Los informadores son una red de contactos —que aprenderás a crear en los próximos capítulos— que te ofrecerán una información privilegiada y te ayudarán a encontrar las oportunidades reales para realizar operaciones de House Flipping. Existen muchos tipos, pero

la clave es la siguiente: si una persona tiene la capacidad de disponer de información para encontrar esta propiedad, tienes que sumarla a este grupo.

Visita a la propiedad

Puede parecer un poco de cajón, pero no puedes comprar una propiedad sin verla. Ni para vivir, ni para realizar una operación de House Flipping. Cuando acudas a la propiedad, lo harás con un arquitecto y tu equipo de reformistas —hablaremos de ello más adelante, que no cunda el pánico.

Estos profesionales te ayudarán a conocer si la reforma que mejor se adapta a esa propiedad, según su zona y características, está dentro del precio que te puedes permitir pagar para conseguir una inversión rentable.

Compra de la propiedad

Aunque puedes usar tanto tu dinero como el de terceros, la clave del Método César Rivero está en invertir con el dinero de otros. Para ello aprenderás una serie de estrategias de inversión que te ayudarán a conseguirlo.

Sé que suena demasiado bonito para ser verdad, pero como te decía antes, el mayor problema de las personas es que son incapaces de apreciar las oportunidades que tienen delante de las narices.

Entrar a la propiedad para reformarla

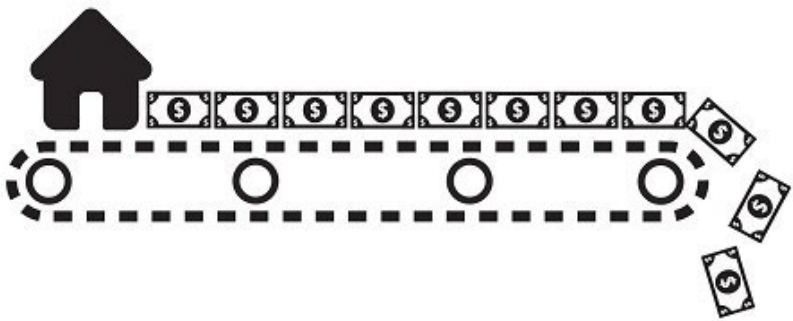
Cuando compras la propiedad, comienza el juego. En este negocio el tiempo es oro. Cuanto más tardes en realizar una inversión, en mayor riesgo la estarás poniendo.

Por tanto, cuanto más rápido pongas en marcha toda la operativa más dinero ganarás. ¿Mi recomendación? Al día siguiente de la firma tienes que estar ya dentro con tu equipo comenzando con la reforma.

Controla la reforma

Cada dos o tres días tendrás que pasarte por la reforma para asegurarte de que todo se está ejecutando según el plan.

Piensa que las personas que estén trabajando allí son operarios que no se preocupan por tu inversión. Por lo tanto, si pueden ahorrarse tiempo y esfuerzos, lo harán. Como cualquier hijo de vecino. Así que tú tendrás que permanecer muy atento para asegurarte de que todo transcurre perfectamente y de que tienes la capacidad para superar los imprevistos que aparezcan.



En este negocio el tiempo corre en tu contra.

Pon a la venta la propiedad

Es otro de los puntos más importantes del proceso. Piensa en que cuanto mejor sea el trato que cierres por la propiedad, más dinero os estaréis llevando tanto el inversor como tú.

En los próximos capítulos te contaré cómo puedes hacer que tu propiedad se vista de gala para conquistar corazones.

Todo esto es el proceso resumido. A continuación, tocará entrar mucho más en detalle y analizar cada uno de los pasos por separado.

El local comercial convertido en suite

Ésta es una de las operaciones de las que más orgulloso me siento de toda mi carrera. Realizamos la operación en un edificio de la calle Aguas 13 de La Latina, en el que convertimos un trastero en una suite.

Tal y como suena.

Este proyecto surgió porque teníamos dos locales comerciales dentro del edificio a los que les hicimos un cambio de uso.

Esta decisión puede ser muy rentable. Pero tienes que pensar que el Ayuntamiento te debe permitir hacerlo. Para ello has de cumplir una serie de normas y contar con el plan de un arquitecto. Si lo consigues, multiplicarás su rentabilidad.

¿Y sabes qué? Teníamos un local de unos 140 metros y justo debajo una fila de trasteros. ¿Te imaginas el resultado? Una vivienda de dos plantas. Abajo una suite con baño que aumentó el precio de esta propiedad en casi 150.000 euros.

Éste es uno de esos proyectos que sólo se puede realizar de manera

puntual. Pero ¿sabes por qué salió hacia delante? Porque contábamos con la experiencia y con los conocimientos necesarios para hacerlo. De otra manera hubiera sido imposible.

No es lo que es, es lo que puede llegar a ser.

Socios clave

Arremángate, que toca entrar en el barro. ¿Recuerdas cómo funciona el Método César Rivero de inversión? La clave está en utilizar el tiempo y el dinero de otros para realizar las inversiones. ¿Sabes qué significa esto? Que tú tienes que poder aportar algo a esa operación que nadie más pueda.

La famosa rueda. Un sistema de inversión construido a partir de socios clave que permitan al inversor llegar, poner el dinero y despreocuparse del resto de la operación.

En este apartado aprenderás a identificar cuáles son los socios claves que necesitas para ofrecerle un resultado de valor a ese inversor que te está confiando su dinero. Antes de conocerlos es muy importante que entiendas algo. Estas personas que formarán parte de tu sistema de trabajo se tienen que llevar una parte del beneficio. Si no, la rueda dejará de girar. Y sé por experiencia que esto cuesta mucho comprenderlo, pero en una inversión para que tu cuenta bancaria suba, primero tiene que bajar.

Eso sí, piensa que el dinero que se llevarán estas personas no saldrá de tu bolsillo, sino del del inversor. Pero sí que es cierto que trabajar con ellos reducirá el retorno de la inversión que tengas. Pero déjame hacerte una pregunta: ¿qué preferirías? ¿El 25 por ciento de 60.000? ¿O el 25 por ciento de 0? Creo que sabes por dónde voy.

Una última aclaración antes de continuar. Estos socios clave no necesitas tenerlos en plantilla. Serán empresas o trabajadores por cuenta propia a los que acudirás cuando tengas un encargo y les pagarás por ello. Tu inversor no tiene ni siquiera por qué llegar a ponerse en contacto con ellos. Recibirá las facturas, las pagará y listo.

¿Qué socios clave necesitas para una operación de House

Flipping?

• Empresa de reformas.

• Gestor.

• Experto en Home Staging.

• Fotógrafo profesional.

• Agencias inmobiliarias.

Antes de que lo vuelvas a preguntar, la respuesta es que sí. Todas estas partes recibirán su parte del pastel de la inversión. Y llegará el momento en el que sientas la tentación de ser egoísta y de ahorrarte a cualquiera de ellos para llevarte una mayor parte de la tarta. No lo hagas. Primero, porque sin ellos jamás conseguirás oportunidades tan buenas como las que te ayudarán a encontrar. Y segundo, porque todo este método consiste en aprovechar el Tiempo de Otras Personas (TOP), ¿recuerdas?

Si tú comienzas a usar tu tiempo para sustituirlos, estarás perdiendo el foco que te permitirá escalar hasta más de seis cifras tu negocio.

Empresa de reformas

Como te puedes imaginar, si tu objetivo es hacer House Flipping, entre tus principales socios tiene que estar una empresa de reformas. No hay más opción. Necesitamos a unos profesionales que estén especializados en reformar una vivienda bien y rápido, para después venderla por el máximo precio posible al comprador final y ofrecerle la rentabilidad más alta al inversor. Así que venga, manos a la obra.

Busca empresas de reformas en tu ciudad y agenda citas con al menos cinco de esas empresas. Reúnete con ellos con tranquilidad y dedica un tiempo considerable a charlar con cada una para saber qué han hecho y si encajan en lo que estás buscando. Cuéntales también a qué te dedicas tú y pídeles sus trabajos para poder tener una prueba de sus servicios. Es muy importante que te intereses por el tiempo que tardan en realizar operaciones. Recuerda que en este negocio el tiempo es oro.

Si me aceptas el consejo, trabaja sólo con empresas de verdad. No elijas una opción de peor calidad sólo porque sea mucho más barata. Como se suele decir, al final siempre lo barato sale caro. Te arriesgarás a que te hagan cualquier chapuza. Así que ve a por empresas serias y profesionales, con las que después no te puedas arrepentir.

Cuando te hayas entrevistado con todas ellas, selecciona dos. Siempre es bueno tener más de una opción para garantizarte el servicio en el momento en el que lo necesites. Cuando las tengas seleccionadas, tienes dos opciones:

1. Firma un contrato de colaboración con ellas.

2. Pacta que las llamarás cuando las necesites.

Sea lo que sea, lo importante es que sepas cómo ponerte en contacto con ellas cuando haya llegado el momento.

Gestor

Otro socio clave y también de los importantes. No hay nada que te vaya a quitar más tiempo y energía que todo lo relacionado con los impuestos. Además, el riesgo de hacerlo mal es muy elevado. Te expones a que la Agencia Tributaria te sancione y te ponga alguna

multa bastante considerable.

Como se suele decir en Derecho, el desconocimiento de la ley no exime de su cumplimiento. Por ende, es mejor que lo delegues en un profesional que te garantice que lo hará bien y tú puedas dedicar todo ese tiempo que hubieras invertido en tareas de mayor rentabilidad para tu negocio. Si el gestor que encuentras tiene conocimientos sobre fiscalidad en el ámbito inmobiliario, mejor que mejor. Seguro que tiene en mente un montón de ideas y cuestiones que el resto del mundo desconoce. Tú el primero.

Esta persona estará encargada de llevar las cuentas de tu empresa o tus cuentas como autónomo. Además, también lo necesitarás para ofrecerles los mejores tratos a los inversores. Puede que te encuentres con operaciones donde sea posible ahorrar dinero en impuestos pero que tú no lo sepas. Así que sólo tendrás que hacerle la consulta y conseguir que ese inversor esté todavía más contento por haberse aliado contigo.

Experto en Home Staging

Mira, la diferencia entre vender rápido y por más dinero, o no hacerlo, se encuentra en este profesional.

Casi todos los estudiantes que tenemos en Inversores Inteligentes piensan que el marketing decorativo es algo que no marca la diferencia. Se equivocan. Una buena estrategia de Home Staging te ayudará a conquistar al comprador final a través de los sentidos nada más ponga un pie dentro de la propiedad.

Este profesional tiene dos objetivos:

• El primero de ellos es despersonalizar la vivienda. No hay nada que eche más para atrás a cualquier comprador que tener la sensación de que la vivienda pertenece a otra persona.

• El segundo consiste en preparar la casa para que, al verla, ese mismo comprador sienta que quiere vivir en ella desde ese preciso momento.

Como te contaba antes, un buen profesional de Home Staging te ayudará a ganar más dinero y más rápido.

Fotógrafo profesional

Éste es uno de los socios clave de los que más suele prescindir un inversor y es un error demasiado grande. Como todos subimos fotos a Instagram y tenemos un teléfono que saca fotografías increíbles, pensamos que somos capaces de lograrlo. La respuesta es que no.

Además, que por el precio que tiene un fotógrafo especializado en bienes inmuebles, es absurdo no contar con él. Para un reportaje de tu propiedad de calidad, que sea capaz de enamorar a primera vista a todos los que estén buscando un hogar como el que tú propones, te cobrará unos 80 euros.

¿Qué son 80 o 90 euros de inversión por aumentar el flujo de visitas que tenga tu vivienda? Él sabe lo que está haciendo. Su criterio te ayudará muchísimo a que el cliente vea algo profesional, aumente la confianza y el número de visitas que reciba la propiedad. Y como sabes, cuantas más visitas reciba, más posibilidades tendrás de venderla.

Agencia inmobiliaria

Cuando nos adentremos todavía más a fondo en el proceso de conseguir los inmuebles, te contaré mucho más sobre ellos. Pero desde este punto quiero que tengas claro lo importantes que llegan

a ser. Las agencias inmobiliarias serán tus principales proveedores y eso implica que su importancia es capital.

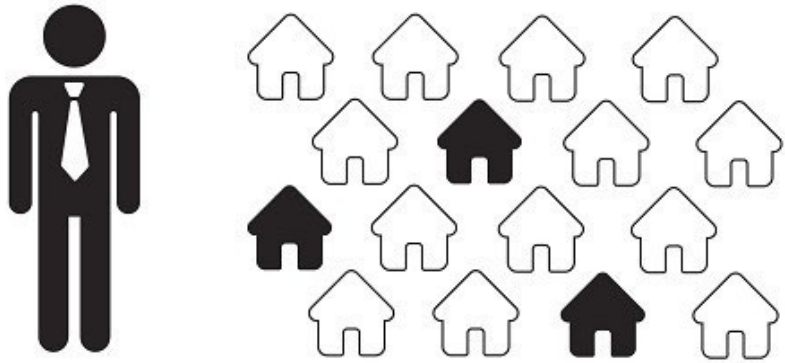
Quiero que leas esto con mucha atención: sin ellas no sacarás tu negocio hacia delante.

Con una agencia inmobiliaria, lo importante es la confianza. Que construyas una relación fuerte que haga que, cuando surja una oportunidad, te llamen a ti antes siquiera de colocarlo en su escaparate. Para ello, tienes que hablar con ellas y moverte en su entorno. ¡Tu edad no importa!

Tienes que fidelizar a estas agencias inmobiliarias e ir a ver las propiedades que te propongan y que encajen con lo que estás buscando. A la hora de empezar, yo te recomiendo que guardes dos días a la semana para estar todo el día visitando agencias inmobiliarias y propiedades. Esto te ayudará a familiarizarte con el funcionamiento de estas agencias y también te ayudará a hacerte amigo de ese agente inmobiliario que te ha enseñado la propiedad.

Conseguir amigos dentro de las inmobiliarias es fundamental para poder sacar el negocio hacia delante. Son el socio más importante. Por eso te recomiendo que vayas siempre con la verdad por delante y que le cuentes lo que harás con las propiedades que te proponga. Cada semana debes hacerle una llamada a ese agente inmobiliario que has conocido. Porque yo sé que te han dicho que te llamarán, pero al principio no lo harán. Tienes que ser tú el que esté detrás de ellos para forjar esa relación.

Es muy importante que entiendas que cualquier estrategia que no esté ligada a conseguir la confianza y amistad de los agentes inmobiliarios, está abocada al fracaso. Es fundamental que desde el principio pongas mucho foco en ello.



COP: Conocimiento de Otras Personas.

Con el parche en el ojo…

¿Puedo preguntarte qué impresión te genera el sector inmobiliario desde fuera? Seguro que te imaginas a un montón de trabajadores serios, con traje y con el respeto y la buena conducta por bandera. Pues nada más lejos de la realidad. Bueno. Quizá en lo del traje y ya está.

El sector inmobiliario está lleno de piratas. Es un mercado en el que, quien llega primero o paga más, se lo lleva. La palabra no vale nada y por mucho que hayas asegurado una propiedad con alguien, no lo dudes: si le llega una mejor opción, no le temblarán las piernas.

Para que te hagas una idea, cuando nosotros acudíamos a comprar propiedades, teníamos que sobornar a determinadas personas clave en la operación. Ésa era la única manera de que nos permitieran ver el interior del lugar y que nos dieran la opción de comprarla.

Después de haber vivido este panorama durante muchos años, transformarlo se convirtió en uno de nuestros objetivos como empresa. Por ello estamos creando una nueva compañía que aporte un valor real en el mercado y que de verdad influya para un cambio

a mejor.

Nuestra misión es realizar un cambio en el sector. Conseguir que el propietario venda más rápido y que pueda tomar decisiones con su propiedad sin que listos o comisiones abusivas le acaben condicionando.

Hemos entendido que hay que empezar a cambiar las reglas del juego.

Y estamos trabajando en ello.

La forma legal de invertir en bienes raíces

Otras de las dudas más habituales a la hora de aplicar el Método César Rivero es saber cuál es la forma legal que hay que adoptar, si quieres operar como inversor en bienes raíces.

La realidad es que en este punto este negocio no se diferencia de todos los demás de España: o eres autónomo o montas tu propia sociedad limitada. Si quieres saber cuál es el camino que a ti te viene mejor, sigue leyendo. En este capítulo te lo desvelo absolutamente todo.

Sociedad limitada

La sociedad limitada o S. L. es el modelo de empresa más utilizado hoy en día en España por los emprendedores, debido a que su coste de constitución es muy bajo. De hecho, existen dos vías para ello:

• Aportación de capital dineraria.

• Aportación de capital no dineraria.

Si eliges una aportación de capital dineraria sólo necesitas ingresar en el banco 3.000 euros. Además, podrás recuperarlos el siguiente mes para operar con ellos sin ningún problema.

Sin embargo, puede darse la circunstancia de que ahora mismo no tengas disponibles esos 3.000 euros. No te preocupes, que no pasa nada. Te he contado desde el principio que el dinero nunca es una excusa. Siempre hay alternativas.

La ley española te permite realizar una aportación de capital no dineraria. Es decir, aportar esos 3.000 euros que necesitas para abrir una sociedad limitada con bienes que sean tuyos y que alcancen el valor de 3.000 euros.

Eso sí, es muy importante que sepas que todo bien que quieras aportar para la aportación de capital no dineraria, tiene que contar con un justificante de compra que acredite que tú eres el propietario del bien.

¿Que tampoco tienes esa opción? Todavía puedes probar otras alternativas. Si te acabas de quedar en paro existe una opción muy interesante.

Si justificas que es para montar tu propia empresa, el Estado te permite capitalizar tu subsidio por desempleo. Es decir, que en lugar de cobrar el paro mes a mes, puedes hacerlo todo de golpe. Si optas por esta vía, invierte de verdad el dinero en montar tu empresa. No lo despilfarres.

Pero ¿por qué montar tu propiedad sociedad limitada? ¿Tiene tantas ventajas como te dicen? La respuesta es que sí. Pero como siempre digo, te quiero recalcar algo. Todo lo que te estoy contando en este capítulo y en el resto es sólo aplicable a España. Si tú vives en otro país, consúltalo todo, porque pueden existir normas distintas que le den una vuelta completa al escenario.

La principal ventaja que te aporta una sociedad limitada son los beneficios fiscales. El Impuesto de Sociedades siempre tributa al 25 por ciento y —en el momento de escribir este libro—, tienes la oportunidad de hacerlo sólo por el 15 por ciento durante los dos primeros años. A partir de una serie de cantidades, este pago será inferior al que tengas que hacer en impuestos, si en lugar de trabajar como una sociedad limitada lo haces como autónomo.

Otra ventaja muy importante es la confianza que les transmites a tus clientes. Sé que esto no debería de ser así, pero no es lo mismo presentarte diciendo que eres César Rivero, que hacerlo como el CEO de CDM Inversiones. La primera impresión de la persona que tienes delante cambia por completo, y eso a ti te coloca en una posición mucho más interesante a la hora de cerrar cualquier

operación.

La realidad es que un inversor se fiará siempre más del nombre de una empresa que del tuyo propio.

¿Una ventaja más, también fundamental? La responsabilidad es limitada. Si tú eres autónomo, generas una deuda y no puedes pagarla, el acreedor podrá atacar todos tus bienes. Sin embargo, en el caso de que seas una sociedad limitada, la responsabilidad está limitada —¿has visto qué casualidad? — al propio patrimonio de la empresa. Lo que esto significa es que la sociedad responde ante las deudas con una cantidad social. Es decir, responde la sociedad con sus bienes, no tú. Tus bienes nunca podrán verse atacados.

Por último, si vives en la Comunidad Autónoma de Madrid y quieres dedicarte al House Flipping, tienes una oportunidad increíble. Puedes aprovechar una deducción fiscal del Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (ITP) de un 4 por ciento si vendes el activo que has comprado durante los tres siguientes años.

Para que te hagas una idea, la cantidad habitual de este impuesto es del 6 por ciento. Pues si tu CNAE es de compraventa de activos inmobiliarios, pagarás sólo un 2 por ciento.

Sé que te puede parecer poco, pero te permitirá jugar más con los precios y obtener mayores rentabilidades para tu inversor y para tu empresa.

Autónomo

Vale. Después de todo lo que te he contado, no has encontrado ninguna manera para montar tu propia sociedad limitada. No pasa absolutamente nada. Como te decía al principio, puedes realizar todas estas acciones como autónomo.

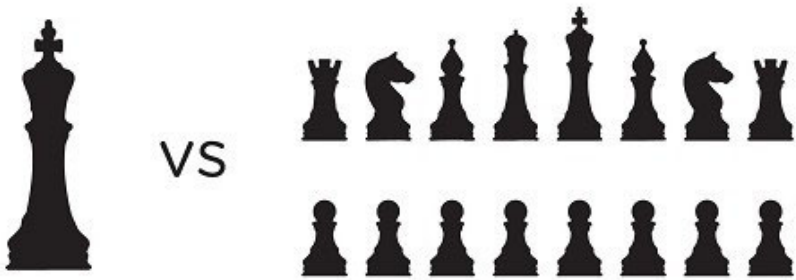
De hecho, lo que has aprendido hasta este momento en el libro puedes hacerlo sin dinero. Así que podrás trabajar hasta este punto sin darte de alta como autónomo. Eso sí, cuando tengas delante de

ti a tu primer inversor para captar una propiedad, te tocará pasar por caja.

La cuota de autónomo en España es irrisoria cuando empiezas. Son sólo 67 euros al mes. Así que, si no los tienes, deberás hacer todo lo que esté en tu mano para conseguirlos. Recuerda que sólo te darás de alta cuando tengas al primer inversor delante. Es decir, cuando ya tengas la seguridad de que vas a ganar dinero. Entonces debes hacerlo sí o sí.

Sin ser autónomo no puedes empezar a operar en España y ése es un problema real al que te tienes que enfrentar. La realidad es que ningún inversor confiará en ti si ni siquiera estás dado de alta como freelance. Piensa que él depositará toda su confianza y su dinero en ti. Tiene que tener garantías de que eres una persona de fiar.

Si no sabes darte de alta como autónomo, no te preocupes. Yo tampoco sabía. Hay gestorías online que te lo hacen todo por 29 euros. Merece mucho la pena despreocuparse y asegurarte de que lo hacen todo bien.



Autónomo vs. Sociedad limitada.

El día que me presenté con un cheque en una inmobiliaria

Ésta es una de las operaciones más intensas y divertidas que he vivido en CDM Inversiones.

Si no recuerdo mal, había entrado ya la noche cuando encontré un piso en la calle Ave María, de la zona de Lavapiés, que me encantó. Lo vi en Idealista y le dije a mi socio que tenía que ser nuestro. Sabía que sería una gran oportunidad.

Era una vivienda de sólo 27 metros cuadrados, pero yo sabía que se podría hacer algo muy interesante con él. Y, sobre todo, ganar dinero. Estaba un 25 por ciento por debajo del precio del mercado. Pero ¿qué sucedía? Lo mismo de siempre cuando interviene un portal inmobiliario. Como estaba anunciado en Idealista, cualquiera podía acceder a esa información. Así que o corríamos a cerrar la operación, o era muy consciente de que alguien se nos adelantaría.

Por eso a lo largo del libro te he insistido tanto en que hay que estar atento y tener las notificaciones de los portales inmobiliarios siempre activadas. Es la única manera de que nadie se te adelante con oportunidades como ésta.

En cuanto lo vi llamé a la inmobiliaria, pero como ya era por la noche nadie me cogía el teléfono. Me saltaba el buzón de voz como si estuviera repleto y eso era una mala señal. Así que me puse la alarma a las 7 de la mañana y corrí hacia la inmobiliaria nada más despertarme. Llegué a las 8, media hora antes de que abrieran, con un cheque de 3.000 euros en la mano para reservar la propiedad, a pesar de ni siquiera haberla visto. Recuerdo que el tío de la inmobiliaria se quedó alucinado, pero me dijo que no podía dejarme pasar porque había catorce personas delante de mí. Así que hice lo que siempre te he recomendado. Tirar de motivación. ¿Cómo? Ofreciéndole 5.000 euros más por la propiedad si me dejaba verla en ese mismo momento.

Fue una operación increíble en la que conseguimos unos 30.000 euros de beneficios.

Selección de zona

¿Sabes cuál es uno de los principales errores que cometen muchos inversores? Trabajar en una zona tan grande que son incapaces de controlarla.

Seguro que alguna vez has escuchado aquello de que la avaricia rompe el saco, ¿verdad? Pues aquí tienes un ejemplo real.

Piensa en que tendrás que crear un sistema que funcione y te dé la información clave para las operaciones. Si el campo en el que operas es demasiado grande, serás incapaz de dominarlo; y en el caso de que sea muy pequeño, te darás cuenta de que no es suficiente. Así que vamos a seguir.

Ahora que ya tienes clara la importancia de elegir una zona adecuada, lo siguiente es seleccionarla con mucha inteligencia y estrategia.

Mira: tiene que tratarse de una zona donde se dé una alta demanda, tanto de alquiler como de compra. ¿Por qué? Porque esto te garantiza que va a existir una rotación y que los tiempos para vender tu propiedad serán cortos.

Recuerda que una de las ventajas que te hemos comentado de House Flipping, es la posibilidad de operar en periodos cortos de tiempo —unos ocho meses—, y eso tienes que aprovecharlo sí o sí.

Cómo elegir la zona apropiada

Tienes que buscar un territorio que tenga como mínimo cien mil habitantes. Es la cantidad que nosotros más o menos estimamos para que exista una alta demanda de compradores para tus propiedades. Además, tiene que tratarse de una zona que entre por

los ojos. Es decir, de esas donde las personas quieren vivir y que siempre dicen: «Si tuviera dinero me encantaría vivir en…». Por ese motivo es tan importante elegir bien, como no elegir mal.

A la hora de escoger tu zona, tienes que pensar como lo haría un comprador. Sé que esto que voy a decir está feo, pero tú eres un empresario. Así que tienes que evaluar las oportunidades para sacarles todo el partido posible.

Entonces, resulta que hay zonas donde la mayoría de los compradores no quiere vivir. Será por fobias, por prejuicios o por lo que sea. Pero lo que a ti te importa es que en ellas hay mucho menos negocio. Zonas como guetos, suburbios… Vaya, allí donde sientas una mala sensación nada más conocerlos.

Otras zonas que puede ser interesante evitar, son las que tengan los precios más bajos. Puede que pienses que has encontrado la gallina de los huevos de oro, pero si los precios son tan reducidos, será por algo.

Aun así, te vamos a enseñar a realizar un estudio de mercado en condiciones para que, si esto sucede, descubras si es o no una oportunidad de verdad. También te recomendaría que evitaras zonas que estén cerca de casa. Ese impulso por la incomodidad te ayudará a trabajar mucho más duro durante todo el día.

Ahora que ya tienes la zona seleccionada, te toca hacer el famoso estudio de mercado. Recuerda que no se lo harás a una ciudad concreta, sino a una zona específica. De un lugar a otro dentro de una misma localidad, los precios pueden variar muchísimo.

Cómo realizar un estudio de mercado

¿Sabes cuál es uno de esos falsos mitos que todavía perviven en el sector inmobiliario? El que dice que existe un precio de metro cuadrado por zona. Esto es una tontería. Ninguna zona funciona así. Existen muchos condicionantes que afectan al valor medio de cada

metro cuadrado.

Y sí. Lo has adivinado. Tu trabajo es determinar cuánto afectan para que puedas calcular con mucho tino las potenciales rentabilidades. Ésta es una de las razones por las que la selección de la zona es tan importante. En un espacio demasiado grande sería imposible conocerlo, pero en un terreno bien preparado se convierte en una posibilidad real.

A continuación, te quiero explicar paso a paso cómo puedes lograrlo.

Paso 1: calcula el precio del metro cuadrado de la promoción

Como te he dicho antes, no existe un precio de metro cuadrado estipulado por cada zona. No obstante, conocer este dato sí que te servirá como un punto de referencia para tomar decisiones y conocer si una inversión es o no rentable.

El primer paso es calcular una media del valor de metro cuadrado de promoción en la zona que hayas escogido. Mucho ojo con lo que te acabo de contar. Se trata del valor de promoción, que no de venta. Éste es el precio al que se están anunciando las propiedades de venta al público, pero que no coincidirá con el de venta final.

Además, es importante que entiendas que no filtrarás el precio de la zona y ya está —eso no te vale para nada—, sino que tendrás que anotar las diferencias que existen respecto a cada tipología. No es lo mismo la propiedad con dos baños, que la que tiene urbanización y piscina.

Por eso es importante que sigas los siguientes pasos:

1. Abre una hoja de cálculo.

2. Prepara una serie de listas según la tipología de las viviendas.

3. Utiliza los filtros de los portales inmobiliarios para encontrar las distintas tipologías y obtener la información.

4. Realiza tu primera corrección. Siempre hay personas que ponen precios desproporcionados según el mercado. Tendrás que eliminarlos para que el cálculo sea real. Es cierto que al principio te costará hacerlo, pero conforme tomes experiencia, cada vez te será más sencillo encontrarlos.

Paso 2: calcula el precio del metro cuadrado de venta

En el punto anterior has calculado cuál es la media del metro cuadrado de promoción. Sin embargo, esta cifra no te vale.

Las personas no están comprando por el metro cuadrado de promoción, sino el de venta. Y esto no lo encontrarás en los portales inmobiliarios. Para encontrar toda esta información, te tocará ponerte los zapatos y acudir a las agencias inmobiliarias. ¿Preparado?

Cuando llegues a la agencia inmobiliaria no digas que eres inversor. Ahora mismo estás solo recabando información, así que tampoco les interesa saber más. Por ello es muy importante que acudas como si fueras un comprador y estuvieras interesado en comprar el piso. Que al fin y al cabo, es la verdad.

Tu objetivo es descubrir por cuánto se ha vendido cada propiedad, para tener un valor con el que corregir la media del metro cuadrado que se ha calculado en el anterior paso. ¿Cómo lo harás? Localizarás todas las inmobiliarias que tengas en tu zona y te tocará recorrerlas.

Lo más habitual es que cada inmobiliaria trabaje dentro de una zona muy concreta con unos contactos particulares. Por eso es tan importante que te apoyes en sus conocimientos. Además, como la mayoría de las inmobiliarias que existen en España son franquicias, éstas siempre se van a respetar entre ellas.

Cuando te acerques a una, te quedarás mirando el escaparate, como si estuvieras muy interesado en las propiedades —que, de hecho, lo estás—. Lo normal es que se acerque algún comercial a preguntarte cómo puede ayudarte, pero en el caso de que no lo hagan por cualquier motivo, te tocará entrar. Coméntale a quien te atienda que estás buscando una propiedad y que has ido a buscar asesoramiento. Cuéntale que te ha interesado el piso que has visto ahí fuera que ponía vendido, y que te gustaría saber por cuánto se ha cerrado el trato al final. Cuando te ofrezca la información, la mantendrás en la mente y cuando llegues a casa abrirás un listado aparte en tu Excel con esta nueva información. En el momento en el que hayas recabado suficiente información podrás hacer una nueva media que te ayudará a corregir la primera que habías tenido.

La idea es que te recorras todos y cada uno de los puntos de ventas de tu barrio. Tanto por la información que puedan ofrecerte, como porque después te volverán a ver y es interesante que tu cara les empiece a sonar.

Si lo haces bien, en una semana habrás obtenido información de unos cincuenta pisos. Una muestra suficiente para corregir el valor de promoción y tener un número muy aproximado de por cuánto se están vendiendo las propiedades.

Paso 3: factores que pueden alterar el precio de la vivienda

A continuación, te voy a hablar de cómo determinados factores pueden afectar al precio de la vivienda.

Todo lo que te voy a contar está basado en mi experiencia. Sin embargo, te recomiendo que no lo tomes al pie de la letra y que analices tu zona para ver si en ella se dan también estas situaciones.

Existen una serie de factores que pueden afectar al alza y a la baja el valor de una propiedad:

• Dormitorio ciego.

• Salón sin ventanas.

• Finca en mal estado.

• Falta de luminosidad.

• Finca señorial.

• Portero.

• Urbanización.

En uno de los capítulos siguientes te lo explicaré todo con pelos y señales.

¡Compramos un laboratorio!

Ésta es una de las historias más apasionantes que he vivido como inversor en CDM Inversiones.

Encontramos a través de un contacto, en la calle Toledo número 40, una propiedad que había estado funcionando como almacén de un laboratorio. Como te puedes imaginar, estaba destrozada y no tenía ninguna clase de encanto. Cualquier persona que la hubiera visto se hubiera marchado sin pensar siquiera en convertirla en una vivienda.

Pero nosotros siempre queremos ir un paso más allá e identificar las mejores oportunidades donde todos los demás sólo ven problemas. Así que nos pusimos manos a la obra.

Convertimos este almacén de laboratorio en una vivienda de tres dormitorios. Dos de ellos con baño en suite. Además, nos atrevimos con algo que no habíamos hecho hasta ese momento. Trabajar en

una de las suites como si se tratara de un hotel. Es decir, vestidor abierto, baño abierto, cocina americana de madera… El resultado fue increíble.

¿Sabes qué era lo mejor? Que desde una de las ventanas de las habitaciones suite se podían ver unas ruinas de la guerra civil española. En concreto, un lugar donde se había encontrado un obús sin explotar y que lograba que el lugar desprendiera un interés histórico.

El resultado fue impresionante. Compramos la propiedad por unos 215.000 euros y acabamos vendiendo por más de 360.000. Además, conseguimos encontrar comprador en menos de dos semanas desde que lo pusimos a la venta.

Salió todo a pedir de boca.

De esta operación nos llevamos muchos aprendizajes. Como se trató de una de las primeras que hicimos, fuimos muy conscientes de que todavía nos hacía falta una mayor visión empresarial.

Sabíamos que nuestro target eran las propiedades feas, pero esta operación nos enseñó todavía más. Mira: todos los problemas tienen solución, y cuantos más problemas tenga la propiedad, más rentabilidad conseguirás con ella.

¿Por qué? Porque es una oportunidad para obtenerla más barata, aunque tengas que recurrir a los profesionales necesarios para realizar la operación.

En cualquier negocio los contactos son muy importantes, pero la experiencia me ha enseñado que en el sector inmobiliario todavía lo son más. Te facilitarán muchísimo cualquier operación que quieras realizar.

Esto es algo que te he repetido durante todo el libro. El poder del COP. Ya sabes, el Conocimiento de Otras Personas. Te servirá para resolver esos problemas que nadie quiere resolver y tú lo aprovecharás para conseguir una mayor rentabilidad.

Cómo conseguir inversores por cero euros

Ahora que ya tienes la zona seleccionada y que has hecho todos los números para entender cuándo una inversión es rentable, ha llegado la hora de pescar.

¿Pescar? Sí. En este capítulo aprenderás a poner un cebo para atraer a inversores que estén interesados en el modelo de negocio que tú planteas.

Prepárate algo calentito, que vas a descubrir cómo realizar inversiones en bienes raíces por cero euros.

Para ello te apoyarás de uno o varios portales inmobiliarios que cuenten con mucha actividad. Al entrar pulsarás en el botón «publicar anuncio» y empezarás con la partida.

Tu objetivo es crear ahora un anuncio falso que tenga todos los ingredientes que busca el perfil de inversor en el que estás interesado:

• Un piso a reformar.

• Un precio por debajo de mercado.

• En la zona que tú has elegido para invertir.

Para ello te tendrás que ir a Google y buscar unas fotografías que encajen con la descripción del anuncio. No te preocupes porque no sean tuyas. La verdad es que no vas a vender esta propiedad, sólo la quieres para hacer contactos.

Cuando las hayas encontrado, te irás al portal inmobiliario y realizarás la publicación del anuncio. Por cierto, en la mayoría de los casos, en España, publicar un anuncio como particular es gratis.

Si has preparado bien el anuncio falso, será una oportunidad tan atractiva que recibirás muchísimas peticiones. Para poder gestionarlas bien te crearás un correo electrónico específico para este anuncio. Así, sólo con entrar en la bandeja de entrada, tendrás toda la información de las peticiones de información.

Como se trata de un anuncio falso, en este caso sólo colocarás el correo electrónico y no el número de teléfono para que no te anden molestando.

Una vez que lo tengas todo preparado, pulsa el botón de publicar y espera a que piquen los peces. Si estás en una zona con mucha demanda, en dos o tres días habrás encontrado a un montón de interesados que te habrán enviado un correo electrónico. Tu anuncio debe ser lo suficientemente irresistible como para que obtengas esos contactos.

Cuando hayan pasado 48 o 72 horas, continúa el juego. El siguiente paso es comprobar si las personas que se han puesto en contacto contigo son inversores o compradores normales. Para ello tendrás que llamarlos y preguntarles el motivo por el que han solicitado información.

Cuando alguien te conteste que lo quiere para invertir, le dirás que esa propiedad ya no está disponible, pero que cuentas con otras oportunidades semejantes y que te encantaría ayudarle a ganar dinero. Por ello le invitarás a tus oficinas para contarle cómo podéis tejer esa alianza.

Cuando tu cliente haya llegado a tu oficina será hora de que le convenzas de que eres la opción que está buscando. Te recomiendo que te prepares una pequeña presentación que le enseñes en una tableta o en papel impreso en el que le expliques todo lo que puedes hacer por él. Te hará parecer mucho más profesional y generar confianza y empatía con el inversor.

La clave está en que tú le vendas a ese inversor que dispones de una información que él no tiene y que gracias a ella podrá realizar una buena inversión.

Cuando llegue el momento de la reunión te pondrás muy nervioso.

Recibir a tu primer inversor es complicado, pero si sigues todos los pasos del Método César Rivero saldrá bien.

Recuerda que a la hora de reunirte es muy interesante que lo hagas en una oficina. Si todavía no tienes una para tu negocio, alquila unas horas una de un coworking. Te dará mucha más profesionalidad y transmitirás más confianza a ese inversor.

El vendedor al que le valía con la palabra

Ésta es la historia de una de las compras más surrealistas que hemos hecho en CDM Inversiones.

Se trataba de una propiedad que se encontraba en una calle tras la Gran Vía de Madrid. La verdad es que era preciosa. Contaba con cuatro balcones, más de 180 metros cuadrados y nosotros le veíamos unas oportunidades tremendas. Además, la vivienda estaba dividida en dos. Tenía una parte exterior y una parte interior. Su propietario había puesto una puerta entre ambos y había segregado el piso de facto. Era como tener dos pisos en uno, aunque en términos legales no era así, porque no se había realizado esta segregación.

Aun así, nosotros le veíamos muchas oportunidades y por ello nos lanzamos a por la propiedad.

Éste es otro caso en el que nos pudo la ambición. Nosotros pensábamos de veras que estábamos comprando excesivamente barato, pero había una serie de problemas que no conseguíamos ver porque estábamos cegados por el dinero.

La operación fue muy peculiar. El piso pertenecía a un hombre mayor que vivía en León. Yo había encontrado su propiedad en un anuncio de Idealista y me tiré más de dos meses persiguiendo al señor para que me dejara ver el piso. Él me decía que no porque, aunque no le hubieran dejado una señal, ya lo tenía apalabrado. Sin embargo, yo le ofrecía dinero contante y sonante.

Pero al principio, ni por esas. Él siempre me respondía que para él lo más importante era la palabra y que con eso le valía. Aun así, yo continué insistiendo cada semana durante todo ese tiempo hasta que conseguí que me dejara ver el piso. De hecho, le dije que iría a buscarle a la estación del AVE, y todo porque quería ser el primero que viera la propiedad.

A esa visita fui con mi socio y con dos inversores que estaban interesados en poner el dinero en este proyecto.

La verdad es que todos quedamos enamorados de la propiedad y comenzamos a negociar con el hombre. Al principio nos salía todo el rato con que lo tenía apalabrado, pero al final conseguimos que nos lo vendiera a nosotros.

Sin embargo, aquí empezaron los problemas. Aquel hombre no quería dejar nada por escrito o que le diéramos una señal. Él sólo repetía que con la palabra le valía. Así que nos propuso saltarnos el paso de firmar el contrato de arras y acudir directamente a la notaría. José Llanos y yo le dijimos que perfecto. Por lo que accedimos a firmar en León todos los documentos.

Aquí apareció otro problema. Cuando ya estábamos a punto de firmar el hombre comenzó a arrepentirse y nos dijo que no vendía la propiedad.

Imagínatelo. Después de todo lo que habíamos hecho, nos dijo que no quería vender la propiedad. Ya te puedes figurar que nosotros no estábamos dispuestos a que a estas alturas de la película el piso se nos escapara, así que comenzamos a negociar con él en ese mismo lugar.

Aludíamos a lo que él mismo nos había dicho. Que lo que valía era la palabra y que él no estaba cumpliendo con la suya. Después de mucho negociar llegamos a un acuerdo de pagar 5.000 euros más y el impuesto de la plusvalía. Así cerramos el trato.

¿El final de la historia? Resultó que la oportunidad no era tan buena como nos habíamos imaginado y tardamos más de nueve meses en venderlo. Sólo ganamos 10.000 euros con la operación. Así que nos contentamos con que al menos no perdimos dinero.

El análisis de rentabilidad de un activo

Como sabes, de nada servirá tener un inversor si no tienes un activo que puedas ofrecerle. Por eso, cuando hayas encontrado activos interesantes, tienes que estar muy fino para determinar su rentabilidad.

Puede que a primera vista parezca una oportunidad muy clara, pero siempre tienes que ir a verlo en persona y determinar si en realidad lo es.

En este capítulo te quiero comentar algunos de los apartados en los que te tienes que fijar:

- Estado del edificio.
- Comunidad de vecinos.
- Entorno del edificio.
- Promociones de obra nueva.
- Desarrollo de urbanismo.
- Altercados en la zona.
- Solares cercanos.

Si quieres conocerlos más en profundidad, continúa leyendo.

Estado del edificio

¿Te acuerdas en qué consiste tu trabajo en el House Flipping?

Conseguir una vivienda en mal estado y ponerla bonita y perfecta para aumentar la rentabilidad. Pero piensa un instante en qué pasaría si todo el edificio estuviera antiguo, feo y estropeado. Aunque el cliente finalista comprara un hogar de ensueño, si el edificio le transmite la idea de que no quiere vivir ahí, ya no lo elegirá.

Si el edificio no es atractivo, tienes un problema. Por eso es tan importante que hagas números y analices si merecerá la pena la inversión. Por ejemplo, si utilizas el mal estado del edificio como argumento para reducir el precio de compra, puede ser una gran oportunidad.

Comunidad de vecinos

La comunidad de vecinos es uno de los primeros aspectos que mirará el comprador finalista.

Ni siquiera lo hará de manera consciente, pero las sensaciones que se lleve de las visitas que haga, le harán decantarse por tu vivienda o por otra.

En CDM Inversiones nos hemos encontrado comunidades donde jamás nos hubiera gustado vivir y por eso hemos descartado muchos inmuebles que parecían interesantes para la inversión:

• Pisos pateras.

• Narcopisos.

• El vecino con la música a todo volumen.

• Zonas comunes bastante mal cuidadas por los vecinos.

Y mucho más.

Mira: a no ser que tengas muy claro que podrás solventar estos problemas, lo mejor es que huyas de las comunidades de vecinos conflictivas. Sólo te causarán dolores de cabeza y te costará muchísimo rentabilizar la propiedad.

Entorno del edificio

Lo que rodea al edificio es otro de los factores que pueden condicionar la rentabilidad que consigas con la operación. Por ejemplo, imagínate que hubiera un descampado justo delante de él. ¿Qué puede pasar con él?

Pues hay dos opciones. Si es un descampado que los vecinos utilizan para aparcar los coches estará todo bien. De hecho, el nuevo comprador lo valorará como una ventaja si el inmueble no cuenta con garaje. Pero si por el contrario está todas las noches llenas de personas haciendo botellón, drogándose o haciendo trompos con los coches, se convierte en bastante menos interesante.

Antes de comprar cualquier activo para la inversión, date una vuelta por la zona y conócela para saber qué te puedes encontrar. Te ahorrarás más de un dolor de cabeza.

Promociones de obra nueva

Tu cliente y el cliente de la obra nueva son muy parecidos. Al final se tratan de personas que están buscando viviendas acabadas y en muy buen estado. De hecho, con la obra nueva incluso algunos pagarán más y por adelantado sobre plano para asegurarse de que se la quedan.

Es muy importante que vigiles la obra nueva porque te servirá como referencia para los precios.

Nunca podrás vender por el mismo o por más precio que la obra nueva. A igualdad de precios, el consumidor finalista elegirá siempre lo nuevo. A él le encanta estrenar. Por ello es importante que controles ese precio: será una referencia de tu competencia.

Eso sí, puede haber excepciones. Por ejemplo, imagínate que la finca que tú estás reformando es señorial y representativa. Lo más probable es que sea mucho más atractiva para vivir que toda esa obra nueva que parece genérica. En ese caso sí que podrás cambiar tu estrategia.

Planes de urbanismo

Tienes que estar siempre muy atento a qué pasará en los próximos meses. Como te he contado al principio del Método, la media en la que realizarás una operación será de ocho meses.

Piensa en todos los cambios que puede tener el entorno en ese tiempo y sé consciente de lo que pasará después, para saber si lo puedes vender como parte del valor de la vivienda. Por ejemplo, si descubres que en los próximos años hay planes de urbanismo de construir colegios, parques, zonas comerciales… Esto será un valor para el cliente finalista.

Hay muchísimas personas que compran con la perspectiva de lo que se construirá alrededor porque son muy conscientes de que eso aumentará el precio de su vivienda con el tiempo. Es una especie de seguro.

Pero si en lugar de un colegio, se construye un Centro de Menores Extranjeros No Acompañados (MENA), disminuirá su valor. Y no porque nosotros tengamos ningún prejuicio o porque estas personas sean un problema, sino porque en la mente de los compradores sí que lo son. Y en el momento en el que tengan que elegir entre tu

vivienda y otra por el mismo precio, elegirá la que no se encuentre cerca de este centro.

Como te he contado desde el principio, es fundamental que, a la hora de desarrollar toda esta actividad, pienses como un inversor y no como una persona de a pie.

Altercados en la zona

Es muy importante que conozcas qué tal es la zona. No hay ninguna perfecta, pero sí que es cierto que algunas son menos perfectas que otras. Cuando trabajes en una zona, tienes que saber cuál es el nivel de conflictividad que presenta y si se trata de algo puntual desencadenado por un hecho concreto, o de algo que se mantendrá en el tiempo.

Las zonas donde los conflictos son comunes y aparecen en todas las televisiones son zonas que no tendrán demasiada demanda y en las que los compradores finales no estarán interesados en comprar. Pero si se trata de una zona puntual en la que se ha producido un hecho que ha paralizado el mercado, puedes utilizarlo como moneda de cambio para conseguir resultados y encontrar una propiedad que sea única a un precio mucho más barato.

Te cuento nuestro caso en Lavapiés.

Cuando sucedió que un mantero sufrió un ataque al corazón mientras un agente de policía lo perseguía, y se despertaron todos los conflictos, los precios de las viviendas cayeron porque nadie estaba interesado en comprar allí. Literalmente, Lavapiés estaba ardiendo.

Nosotros aprovechamos para comprar una oportunidad única de inversión que de otra manera nos hubiera sido completamente imposible.

A la espera del hijo bastardo

¿Sabes cuál es una de las inversiones más surrealistas y buenas que he realizado a lo largo de toda mi carrera? Me encantaría contártela ahora.

Se trata de una operación que realizamos en Huertas, una de las mejores zonas del casco histórico de Madrid y, por ende, también de las más caras. Además, se trata de uno de esos lugares donde se ponen muy pocos pisos a la venta.

Nosotros tuvimos la suerte de encontrar una propiedad a la venta en la mismísima calle Huertas, pero tenía un detalle muy especial: estaba gravada con el artículo 28 de la Ley Hipotecaria. Como seguramente no conozcas lo que implica este artículo, déjame explicártelo para que alucines.

Se grava con este artículo la propiedad que se deja en herencia a una persona que no es de primera línea de consanguinidad. Es decir, que no se encuentra dentro de los herederos forzosos o legitimarios.

Explicarte cómo funcionan las herencias sería un tostón terrible, pero sólo quiero aclararte que en España no funcionan como en las películas. Tú no puedes desheredar a tus hijos —salvo causas muy fuertes— y ellos siempre tienen derecho a una parte importante, que además puede variar en algunas comunidades autónomas.

Por este motivo, cuando se deja una herencia a una persona que no está dentro de los herederos forzosos, esta propiedad se grava con el artículo 28 de la Ley Hipotecaria. Este gravamen tiene una duración de dos años que se mantiene por si apareciera un hijo desconocido y reclamara su parte de la herencia.

Cuando nosotros preguntamos por ello, nos dijeron que sólo quedaban seis meses para que dejara de aplicarse el artículo 28, así que decidimos arriesgarnos. También porque esta circunstancia nos permitió comprar mucho más barato. Además, pensamos que en lo que poníamos en marcha la reforma y dejábamos la propiedad lista

para la venta, el gravamen habría desaparecido.

Sin embargo, antes de comenzar a reformar se nos ocurrió una idea de bombero. Como habíamos comprado tan barato decidimos probar a venderlo sin reformar para ver qué sucedía.

Alucinamos cuando hicimos quince visitas en pleno agosto y muchísimas de ellas realmente interesadas. Una de ellas fue una pareja de mujeres chinas que estaban interesadas en el piso. Tenías que habernos visto a mi jefe y a mí explicar en una mezcla cutre de español e inglés cómo funcionaba el artículo 28. Pero aun así decidieron comprar. Lo vendimos sin reformar en menos de quince días y tuvimos una rentabilidad de 75.000 euros.

¿La conclusión? El que no arriesga no gana. Por eso es tan importante que te enfoques en esos pisos que tienen problemas porque son los que te darán una mayor rentabilidad. Además, tienes que darte cuenta de que el conocimiento es poder de verdad. Si compras un piso y no sabes lo que es el artículo 28 de la Ley Hipotecaria, te puedes meter en algún problema a la hora de venderlo.

Por ello es tan importante rodearte de esos profesionales que te pueden aconsejar en cada situación concreta.

Cómo encontrar oportunidades de inversión

En este capítulo aprenderás las vías que tienes para encontrar la propiedad que le podrás presentar a tu inversor como una oportunidad real de inversión.

Soy muy consciente de que la mayoría de los pasos que te voy a enseñar en este apartado te van a dar pereza. Pero te quiero decir que no valen excusas. Todos y cada uno de estos métodos son los que nos han permitido a nosotros facturar más de un millón de euros en 2019.

Al final los métodos que requieren más trabajo son siempre los que te ofrecerán las oportunidades más importantes. ¿Sabes por qué? Porque la mayoría de las personas no está dispuesta a realizar ese esfuerzo adicional. Tendrás menos competencia y te será mucho más fácil salirte con la tuya.

Apunta los siguientes lugares donde buscar:

- Portales inmobiliarios.
- Agencias inmobiliarias.
- Entidades bancarias.
- Porteros.
- Carteles.
- Despachos de abogados y administradores.

Ahora toca analizar cada uno por separado para encontrar la mejor oportunidad. Si estás dispuesto a dejarte la piel para encontrar a tus inversores, quédate por aquí.

Portales inmobiliarios

Los portales inmobiliarios pueden ser un buen lugar donde encontrar una propiedad, pero tienen un hándicap muy importante: la información que esté publicada en ellos, la podrá aprovechar todo el mundo. ¡Es una información publicada a voz en grito!

Sin embargo, esto no significa que no debas estar atento y que no puedas encontrar allí grandes oportunidades de inversión. La clave es que seas muy rápido para poder aprovecharla antes que el resto.

Lo primero que debes hacer es crearte una alarma en cada uno de los portales con las viviendas según la tipología que más te interese. Cuando te encuentras en este negocio, tienes que estar siempre muy atento al teléfono móvil, porque la velocidad de respuesta da muchísimo dinero. En cualquier momento te puede llegar un email o una llamada con una gran oportunidad y si eso ocurre, tendrás que paralizar todo lo que estés haciendo para centrarte en la acción que te puede dar dinero.

Esto te lo recalco con tanta fuerza porque hay muchos alumnos que no han entendido lo importante que es esta velocidad. Ser el primero es una ventaja que multiplicará tus posibilidades de conseguir una buena inversión inmobiliaria. Si quieres aprovechar los portales inmobiliarios para encontrar oportunidades de inversión, es el momento de que empecemos con el juego. Ya te lo he comentado antes, pero a mí esto me encanta. Es como mi videojuego personal.

En cada portal mirarás todas las viviendas que estén para reformar y compararás sus precios con los de las tablas. Por cierto, acuérdate siempre de aplicar los correctores de medias que has desarrollado con los precios reales sobre los precios de las promociones. De esa manera sabrás por cuánto dinero podrás llegar a un acuerdo y podrás calcular mejor si merece la pena intentar aprovechar esa oportunidad, o no hacerlo. De esta manera solicitarás una visita de todas las propiedades que no superen un 15 por ciento el precio de

tus tablas corregidas.

¿Por qué 15 por ciento? Porque al final hay que ser inteligente a la hora de invertir tu tiempo, y ser consciente de hasta qué punto serás capaz de convencer a un vendedor de negociar el precio de su vivienda.

Si tú encuentras una vivienda que sabes que está un 30 por ciento por encima del precio de por el que a ti te interesa comprarla, te será demasiado complicado llegar a un acuerdo a un precio que de alguna manera sea interesante desde el punto de vista del House Flipping. El problema que tienen muchos vendedores es que suman a sus precios el valor emocional que tienen para ellos sus viviendas, y esto es un gran error. El mercado no entiende de sentimientos y le da exactamente igual que hayas sido muy feliz o muy triste en su interior. Te van a pagar exactamente lo mismo.

Con toda nuestra experiencia en estos años con CDM Inversiones, te puedo decir que en realidad una persona está dispuesta a bajar hasta un 15 por ciento el precio de partida de su inmueble.

Todos los días tienes que dedicar un tiempo de tu jornada a buscar inmuebles en portales inmobiliarios y a visitar las propiedades. Por ello es tan importante que cada visita que realices, la hagas con cabeza y con la idea de que puede ser una oportunidad de verdad.

Nunca descartes ningún portal inmobiliario. Por poco interesante que te parezca, no todas las personas publican en todos o en el que a ti te gusta. Tienes que estar muy atento para saber dónde puedes pescar tu gran oportunidad.

Como te contaba más arriba, juega con el tema de las alertas, que te lo pondrá todo mucho más fácil. En CDM Inversiones, buscamos en más de siete diferentes. Aunque es cierto que Idealista y Fotocasa son nuestra referencia, no descartamos ninguno, porque sabemos que en ellos podemos encontrar grandes oportunidades. No estamos dispuestos a perder ninguna.

¿La conclusión? Tienes que destripar todos los portales inmobiliarios. Y para ello ya va siendo hora de que te olvides para siempre del email. Llamarás por teléfono a cada oportunidad y

nunca mandarás correos electrónicos. Sé que esto es mucho menos cómodo, pero es que no estás aprendiendo este método para estar en tu zona de confort, sino para ser mucho más eficiente.

En tu zona de confort eres uno más, pero fuera de ella serás imparable. Si quieres focalizar las grandes oportunidades, tienes que ser rápido y para ser rápido, tienes que estar al momento en el teléfono, no esperando a que esa persona revise el correo. Mientras esperas a que lo haga, alguien más espabilado ya le habrá llamado.

Agencias inmobiliarias

Si te digo la verdad, éste es mi medio favorito para encontrar oportunidades de inversión. En primer lugar, porque hablas con personas y siempre está bien tener ese contacto humano. Pero también es porque se trata del lugar donde más oportunidades podrás rascar.

¿Por qué? Porque es una de las actividades que más trabajo conlleva. Por ende, la mayoría de tu competencia no estará dispuesto a hacerlo. Se conformarán con estar pulsando el F5 en los portales y ya está. Tú vas a hacerlo mejor y por eso vas a conseguir mucho mejores resultados de lo que cualquiera de ellos será capaz.

Mira: el trabajo con las agencias es largo, laborioso y muy costoso, pero te aseguro que merece muchísimo la pena.

¿Tu objetivo? Hacerte amigo y convertirte en un referente para el negocio del agente inmobiliario del lugar. Por eso deberás dedicarle todo el tiempo que haga falta y hablar prácticamente todos los días con él. Cuanta más confianza generes con él, más fácil será que te elija para contarte las oportunidades que encuentre.

Como a estas alturas de la película ya habrás elegido tu zona de trabajo, el siguiente paso es elaborar un listado con todas las agencias inmobiliarias que se encuentran en ella. Irás a hablar con cada una de éstas y dedicarás siempre un rato de tu semana a

pasarte por ellas, charlar con los agentes y descubrir las últimas novedades.

La primera vez que vayas, te pedirán tu número de teléfono, pero no te engañes porque no te llamarán jamás. Tú dáselo, pero tendrás que ser tú el primero que descuelgue el auricular, si lo que quieres son resultados.

Aquí suele llegar el segundo error.

Muchas personas cometen el fallo de marcharse nada más intercambiar los teléfonos, como si eso fuera todo lo que han ido a hacer al lugar. Así que lo que tú harás será quedarte un rato más charlando, para fidelizar a tu interlocutor. Ésta es la única manera de crear una oportunidad de verdad y conseguir una inversión potente a medio y largo plazo. Sé abierto con él. Háblale de tu proyecto e interésate por si tiene otros clientes que hagan lo mismo. Así, además, podrás evaluar si tienes competencia por la zona.

Ojo, porque si te dice que sí que existe competencia, vas a tener que ser mucho más persuasivo con ese agente inmobiliario. Por cierto, a partir de ahora, cada vez que te hable de persuasión, que sepas que me estoy refiriendo a las pelas puras y duras. Los euros son lo único que fideliza de verdad a una persona con tu negocio.

Las reglas son claras. Si quieres hacer dinero en este negocio, vas a tener que compartir parte del pastel con todas las personas que te ayuden a cocinarlo. Si no lo haces, llegará alguien más listo y se te adelantará. Tienes que pensar que estos agentes inmobiliarios controlan por lo menos el 50 por ciento de la información de la zona. ¡Son una maldita mina de oro!

Recuerda que la mayoría de los agentes inmobiliarios son personas que tienen muchas ganas de hacer dinero. Así que, si les ofreces más, te darán prioridad en la compra. A mí siempre me gusta preguntarles lo mismo a mis alumnos: ¿qué prefieres? ¿El 30 por ciento de nada o el 25 por ciento de un poco menos?

Cuando los números se ponen sobre la mesa, no hay más preguntas. Lo que pasa es que en nuestro mundo de la piruleta y de la avaricia, muchas veces cometemos errores por querer ser más listos que

nadie.

Otra de las opciones que le puedes ofrecer para convencerle de que le merece la pena hacer negocios contigo, es contarle que después le dejarás la venta del inmueble en exclusiva. Así, él cobrará dos veces la comisión: una cuando la compres tú, y otra cuando se venda al cliente final tras la reforma.

Si me consigues un pisito para la venta del que yo pueda conseguir un 25 por ciento de rentabilidad, te lo dejo a la venta.

Si haces todo esto, esa persona te colocará en un puesto privilegiado y te llamará cada vez que encuentre una oportunidad que te pueda interesar porque sabrá que él gana dos veces. Con la compra y con la venta posterior.

Por cierto, este agente al que tienes que fidelizar no siempre será el gerente. De hecho, en la mayoría de las ocasiones no lo será. Por mucho que el gerente sea la persona que más manda, al final él apenas está en la calle en contacto con las oportunidades. Por eso es tan importante que tengas muy contentos a los comerciales. Son tu fuente de información.

Si consigues convertirte en el profesional de referencia para un agente inmobiliario, te habrás ganado a toda la oficina. Él le hablará de ti al resto de sus compañeros. Y como ellos también querrán ganar dinero, se lanzarán a las calles en busca de esa oportunidad para presentarte, porque serán conscientes de que supondrá una doble comisión.

De esta manera estarás tú buscando oportunidad en la calle, pero también contarás con un pequeño ejército de agentes inmobiliarios que estén buscando una oportunidad que mostrarte.

Todo esto es muy importante que lo hagas con todas las agencias inmobiliarias. Cuantos más aliados tengas, mejor. Eso sí, no le hables a una agencia de la otra. Tienes que darle a cada cual cierta

prioridad —aunque no sea del todo real.

Entidades bancarias

Al igual que los portales inmobiliarios y las agencias inmobiliarias, los bancos son una fuente inagotable de oportunidades de inversión. Es cierto que las propiedades que tienen no son de demasiada calidad, pero siempre son interesantes de cara a encontrar alguna ocasión única.

La forma de trabajar es muy parecida a la de las agencias inmobiliarias. Tendrás que ganarte su confianza para que, cuando entre una opción, se pongan rápidamente en contacto contigo. Pero hasta que eso pase, tendrás que picar piedra.

¿Cómo? Fácil. Con la verdad por delante. Como siempre.

Acude a tu entidad bancaria y coméntale que estás buscando pisos para invertir por la zona al contado. Lo más probable es que te ofrezca muchísimos productos de baja calidad. Tienes que pensar que para ese cajero con el que hables, es indiferente venderlos y que los bancos se quedaron con muchos activos tóxicos que están deseando quitarse de las manos porque los gastos que les generan son muy altos.

Además del trabajo de fidelización con los bancos, también tienes que prestar atención a otro punto.

Existen entidades bancarias que cuentan con sus propios portales inmobiliarios. Con tanto activo al que quieren darle salida, crearon sus propias plataformas para conseguirlo. Por eso es interesante que también los analices para ver si puedes encontrar algún producto que te pueda interesar. Como con las agencias, en las entidades bancarias también trabajarán agentes inmobiliarios que tengan una información privilegiada. Si te conviertes en su amigo, tendrás acceso más rápido que nadie a esos productos que están a punto de entrar. Estoy convencido de que se te ocurre cómo puedes

aprovechar esta oportunidad, ¿verdad? Euros. Siempre son euros.

Insisto en ello. Si quieres ganar dinero, tendrás que ceder parte del beneficio. La información privilegiada te dará una rentabilidad privilegiada, pero eso tiene un coste. Al final tienes que pensar en las entidades bancarias como una mezcla entre portales y agencias inmobiliarias.

¿Que las oportunidades de encontrar opciones son mucho más reducidas? Pues es verdad. Sin embargo, eso no implica que no pueda sonar la flauta de tanto en tanto. ¿Y te acuerdas de qué te decíamos más arriba? Tienes que forjar la mentalidad de que no dejarás pasar ni una sola opción de inversión.

Por lo tanto, estar pendiente de lo que sucede en los bancos es obligatorio.

Porteros

Nunca encontrarás a nadie que tenga más información sobre un edificio que su portero.

Este señor o esta señora lo sabe absolutamente todo sobre los vecinos y esa información te puede ser de mucha utilidad. Sabe quién acaba de fallecer, controla quién está a punto de vender su propiedad y cuándo una vivienda se está vendiendo más baja de su coste.

Si tú a cada portero le ofreces 3.000 euros si te da alguna información con la que puedes cerrar un trato, le estarás poniendo encima de la mesa una cantidad lo suficientemente jugosa como para tenerlo muy atento.

Nosotros hemos trabajado con algún portero que nos ha dado oportunidades únicas. Una vez conseguimos gracias a ellos un piso tan barato que logramos una rentabilidad del 50 por ciento. Para nosotros hubiera sido imposible conseguir esa información por nuestra cuenta. Ese piso no estaba publicado en ninguna parte y

cuando el propietario hubiera ido a una agencia, lo primero que le hubieran dicho es que su piso valía más. Me acuerdo de que a ese portero no le dimos 3.000, sino 5.000 euros. Nos había conseguido un trato tan bueno que se lo merecía sin ninguna duda.

También te quería comentar algo más. Al igual que tú, las agencias inmobiliarias son conscientes de las facilidades que les puede dar un portero, así que es probable que muchas ya se hayan puesto en contacto con él, para ofrecerle una remuneración a cambio de la información privilegiada.

El método para ser mucho más interesante que las agencias inmobiliarias es el de siempre: más pelas. Cuantas más pelas pongas encima de la mesa, más confianza de los susodichos te ganarás.

Carteles

En todos los barrios sigue habiendo carteles de particulares que los cuelgan en las ventanas de sus casas y que no están publicadas en internet. No encontrarás demasiados. A lo mejor son cuatro o cinco al año. Pero son una gran oportunidad.

Lo más habitual es que las personas que colocan estos carteles sean mayores y que desconozcan o desconfíen de cómo funciona internet. Por ese mismo motivo, no tendrán demasiado claro cuál es el precio de venta de su vivienda.

Tú puedes aprovechar esta oportunidad.

¿Cómo? Cuando camines por la calle alza la vista para ver qué carteles te encuentras, y llama para solicitar información. Después de ello, busca en internet para ver si esa propiedad está disponible también en portales o sólo tiene el anuncio en la calle.

La clave es que te patees todas las calles de tu zona para que seas capaz de identificar todos los carteles que hay en el barrio. También puedes mirar en los portales de los edificios y en los corchos. Muchas veces ahí hay más información.

Despachos de abogados y administradores de fincas

¿Habías pensado ya en los administradores de fincas?

Se trata de unos profesionales que tendrán todavía más información que los porteros. Piensa que ellos también trabajan para la comunidad, pero es que además controlan las cuentas. Todo lo que sucede en el edificio tiene que pasar por ellos para que lo gestionen. Y eso significa que también conocen al dedillo la capacidad económica de cada persona y cuándo puede necesitar vender su propiedad. Por ejemplo, si identifican que alguno de ellos ha dejado de pagar la comunidad durante varios meses seguidos y hasta entonces había sido intachable, se le encenderá la bombilla. Sabrá que esa persona estará atravesando una situación económica complicada y que esto podría desembocar al final en la venta de la propiedad.

Esta información te interesa, ¿verdad? Porque si tiene problemas de dinero, querrá vender rápido. Y vender rápido significa normalmente hacerlo por menos precio del de mercado.

Pinta bien.

El modo de trabajar con un administrador de fincas es el mismo que con todos los demás. Si te ofrece una información con la que puedas cerrar una operación, le compensarás con una cantidad de dinero a cambio.

En los despachos de abogados también encontrarás muchísima información. A lo mejor la primera vez que te pases por allí no consigues ninguna operación, pero es muy bueno sembrar la semilla de una relación que pueda perdurar en el tiempo.

Yo te recomiendo que vayas cada dos meses a hacerles una visita y los invites a un café. No te costará nada mantenerlos contentos para que, cuando necesites información, te la den sin problema.

Unas cuantas soluciones sobre dominar una zona

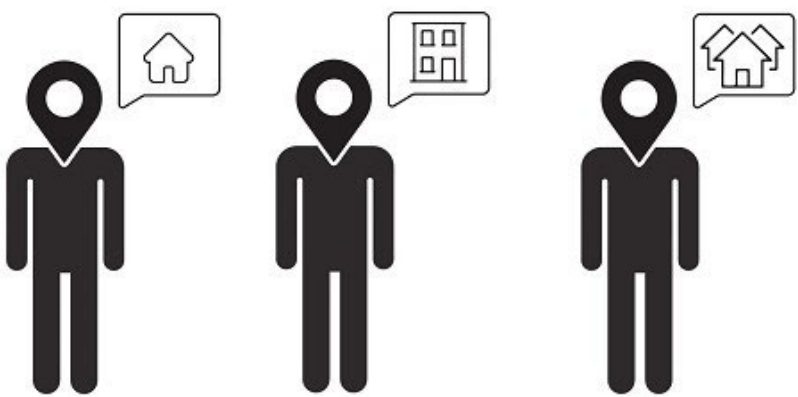
Si te das cuenta, la clave para que este mecanismo funcione es tener a todo el mundo contento. Así, cuando venga un competidor desde fuera a quitarnos parte del pastel, se dará cuenta de que es mejor buscar en otra zona porque en ésta, el mecanismo está muy engrasado.

Por eso es tan importante comenzar con un terreno pequeño. Si ya es complicado dominarlo así, imagínate que hubieras elegido mucho más espacio. Te habrías vuelto loco y no habrías tenido el tiempo suficiente para fidelizarlos a todos.

Tienes que cuidar de todas las fuentes de información, porque son ellas, las que te van a buscar los pisos. La parte más importante de tu negocio es fidelizarlas.

Cuando sales a la calle, lo haces para sumar activos a tu equipo. Como todos compartimos una misma causa, ellos también se tienen que llevar una parte del pastel. Si te creas un círculo importante de informadores que tengan datos valiosos sobre el sector inmobiliario, tendrás la capacidad de estar en todas partes al mismo tiempo.

Eso sí, cuando lo hayas conseguido, no te conformes. Sigue mejorando la rueda para que cada vez gire más rápido.



Ten un informador en cada puerto.

La anciana que no quería molestar

Ahora te quiero contar la historia de un edificio en La Latina que nos dio muchísimos problemas.

El primer escollo lo encontramos con la empresa de reformas que contratamos. No nos dio los resultados que esperábamos porque no ponía todo el cariño que necesitaban nuestros pisos. Así que, después de una serie de discusiones, decidimos pagar lo que les debíamos, despedirlos y contar con otra empresa que parecía más seria.

En este negocio el tiempo es dinero. Como te he comentado en el libro, cuanto menos tiempo tardes en reformar y vender, antes recuperarás la inversión y más dinero ganarás. Cualquier motivo por el que se pueda retrasar la inversión es algo nefasto.

Como te puedes imaginar, con el cambio de empresa los tiempos se descontrolaron. Pero es que todavía hay más. Resultó que en el ático vivía una persona mayor que tenía una renta antigua. Normalmente este tipo de contratos pagan muy poco, son vitalicios y no hay manera de echar a la persona. Yo tampoco me iría. Son casas de lo más interesantes por muy poco precio. Auténticos chollazos.

Así que hicimos lo siguiente. Le ofrecimos un trato a la persona. Le pedimos que nos dejara el ático porque era el piso que nos daría una mayor rentabilidad y que a cambio le dejábamos hasta el momento de su muerte uno de los pisos más pequeños que íbamos a reformar.

Se lo daríamos nuevo y con todas las comodidades que necesitara. Sin embargo, sucedió algo surrealista. La anciana nos dijo que no,

que no quería molestar. Así que nos dejó el piso libre y ella se marchó a una residencia de ancianos. Al final vendimos el ático por 890.000 euros y conseguimos una rentabilidad del 48 por ciento.

A pesar de todos los escollos conseguimos una de las mayores rentabilidades que jamás hemos logrado.

Cómo saber si tu inversión será rentable

Has encontrado un activo que parece interesante. ¿Y ahora qué? Pues el siguiente paso es hacer los famosos números para ver si, además de sobre el papel, la inversión también es interesante en el mundo real. En este apartado del libro te quiero explicar los condicionantes que normalmente afectan al precio de una vivienda y que te ayudarán a calcular:

- Precio.
- Estado de conservación de la finca.
- Solares.
- Entorno del edificio.
- Comunidad de vecinos.
- Noticias de altercados.
- Planes de urbanismo.
- Solares cerca de la propiedad

¿Empezamos por el primero?

Precio

Te lo he comentado desde el principio: el éxito de la operación está en el precio al que compres. Y como nos gusta decir a nosotros: el

ahorro está en la compra. Si a la hora de tomar la decisión de compra pagas de más, estás perdido.

Por ello son tan importantes todas las etapas previas, y por eso les he dedicado tantos capítulos. Todo depende del precio. Si pagas de más, o no vas a ganar o vas a perder dinero. Por el contrario, si consigues un precio adecuado sucederá todo lo contrario. Hasta en un escenario en el que todo sale mal, podrás recuperar la inversión del inversor. Esfuérzate al máximo en el momento de la negociación.

Dormitorios ciegos

Un dormitorio ciego es el que no tiene ventanas. Como te puedes imaginar, nadie quiere dormir en un dormitorio ciego, así que esto reducirá el precio de tu vivienda.

¿Qué puedes hacer cuando te encuentres con una vivienda así? La única manera que tienes de competir con el resto de las propiedades del mercado es hacerla más atractiva a partir del precio. En caso contrario, siempre preferirán la opción con ventana.

El dormitorio ciego puede reducir el valor de tu propiedad hasta en un 20 por ciento. Seguro que en este punto estás pensando que podrías colocar una ventana en el dormitorio para arreglar la situación, pero no es tan fácil.

A partir de una reforma, puedes hacer prácticamente cualquier cosa en una propiedad, pero uno de los límites insalvables es colocar una ventana donde no haya ninguna. Así que la única manera de salvar una situación con un dormitorio ciego es que pongas un precio de venta más barato.

¿Por qué te cuento todo esto? Porque si te encuentras con una oportunidad de inversión y descubres que tiene un dormitorio ciego, es muy importante que analices si de verdad te interesa como oportunidad.

Salones sin ventanas

Las necesidades de las personas han cambiado con el tiempo. Quizá antes no era necesario contar con un salón con mucha luz y se prefería tener en las habitaciones. Debido al cambio en las tendencias, hay muchas propiedades que han perdido valor porque se ha modificado la demanda de las personas.

Como en el caso anterior, esto puede reducir hasta en un 20 por ciento el valor de tu propiedad. Por lo tanto, cuando tengas una oportunidad con un salón sin ventana delante de tus narices, haz muy bien los números para asegurarte que sí que te salen las cuentas.

Fincas en mal estado

Éste es otro de esos puntos que marcan la diferencia y al que le tienes que prestar mucha atención.

Ponte en contexto. Encuentras una oportunidad increíble. Sabes que, por el precio de esa propiedad, puedes conseguir una rentabilidad escandalosa. Sin embargo, cuando acudes a verla en persona descubres que el estado de conservación del edificio es tan lamentable que te va a espantar a todos los compradores.

Cuando nos sucede esto en CDM Inversiones, tenemos una máxima. Si las paredes están en mal estado por la antigüedad, el suelo sólo necesita unos retoques y hay poca luz, le preguntamos a nuestro reformista cuánto costaría el arreglo. Con esa información negociaremos con el propietario un descuento del precio, para luego hacer lo mismo con la comunidad de vecinos. Si consigues rascarle esa bajada de precio al vendedor, entonces tienes que convocar una junta de vecinos extraordinaria.

Les propondrás el siguiente trato: como sabes que ellos no tienen dinero para arreglar el edificio, lo pagarás tú todo con lo que te has ahorrado de la negociación con el propietario, y a cambio que te firmen que esa cantidad se le descontará mes a mes del pago de la comunidad a quien llegue después. Es decir, que luego a la hora de negociar con el comprador final tendrás una propiedad que estará exenta de comunidad durante mucho tiempo. ¡Esto es un reclamo increíblemente atractivo!

Eso sí. Para que esto tenga sentido, sólo tienen que ser problemas de fachada. En el momento en el que te metes en cuestiones más estructurales, no merece la pena. Por muy buena operación que parezca sobre el papel, la realidad es que te va a dar muchos problemas a la hora de trabajar.

Falta de luminosidad de la propiedad

A nadie le gusta vivir en una propiedad donde hay muy poca luz. Eso es así. Por ello tienes que entender que en una propiedad sin luz valdrá menos. ¿Cuánto de menos? Depende de la zona. Para saberlo, puedes comparar el precio de viviendas sin ventana con otras que se anuncien con ventanas.

Como te he dicho a lo largo del libro, éste no es un dato que sea cien por cien preciso, pero al menos te ayudará a hacerte una idea previa de a qué te estás enfrentando.

Finca señorial

El consumidor siempre pagará más por tener unos pequeños lujos de los que el resto no disfruta. Ésos que le gustan y que valora por encima de todo lo demás.

Le gusta sentirse único y diferente. Así que, por el mismo motivo

que las personas compran BMW, Gucci u otras marcas exclusivas por más dinero, también estarán dispuestos a pagar una mayor cantidad por una finca señorial. De esas que, cuando entras, encuentras una altura enorme, esculturas, lámparas lujosas, estatuas de escayola… Vaya, que te quedas con la boca abierta.

Esto lo premia mucho el consumidor. Y dependiendo de lo representativo que pueda ser el edificio, puede aumentar su valor hasta en un 50 por ciento.

Portero

Aunque un portero implica unos gastos de comunidad más elevados, las personas que van a vivir a una finca con uno, se lo pueden permitir. Además, quien lo elige lo valora muchísimo. Es un gran activo que tienen a su disposición.

Un portero da seguridad a la finca, te quita el rollazo de los carteros y, encima, te recoge los paquetes de Amazon. ¿Qué más puedes pedir?

Urbanizaciones

Las urbanizaciones son un tema muy curioso porque hay un factor que marca una diferencia abismal entre ellas: la piscina.

No tiene nada que ver una urbanización con piscina que una sin ella. Las primeras valen muchísimo más dinero. La realidad es que quien busca una urbanización, lo hace por la piscina.

Al final, cuando la urbanización no tiene piscina, a la gente le suele bastar con que tenga un portero. Eso ya te da todos los servicios. Así que muchas personas se conforman con una buena finca y ya está. Sin embargo, cuando la urbanización tiene piscina, el precio

puede aumentar entre un 20 y un 35 por ciento.

Entorno del edificio

Tienes que fijarte en todo lo que rodea al edificio donde vas a comprar la propiedad. Pequeños detalles pueden marcar la diferencia entre una gran inversión y otra donde exista poca o ninguna rentabilidad. Por ejemplo, uno de los lugares que tienes que mirar y a los que nadie suele prestar atención es quién se sienta debajo de tu casa. Seguro que en esa calle existen bancos. ¿Quién pasa ahí el tiempo?

¿Son niños que vienen a jugar o abuelos que vienen a charlar? ¿O por el contrario los ocupan yonquis o vagabundos?

En el primero de los casos, no tienes por qué preocuparte, pero en el segundo, debes saber que su presencia reducirá el valor de tu inversión. Son situaciones que a los compradores finales no les gustan. ¿Por qué? Por mil historias. Quizá tienen hijos y no les gusta criarlos en ese ambiente o hay cualquier otro motivo por el que prefieren decir que no.

Yo te cuento lo mismo que en todo el libro. Las personas tienen prejuicios y tú le estás vendiendo a esas personas. Por lo tanto, si piensas como un inversor, tienes que hacer lo máximo para maximizar tus ganancias.

Por cierto, si no sucede en tu calle pero se repite en la de enfrente, el resultado es más o menos el mismo. Si en una primera visita detectas este tipo de circunstancias, amigo, ya estás tardando en marcharte de ahí.

Más allá de las personas, te puedes fijar en otro tipo de detalles. Por ejemplo: ¿hay zonas verdes y parques cerca? La mayoría de las personas lo valora muchísimo.

Cuando vayas a visitarlo, tienes que imaginarte cómo sería el día a día de una persona —con el perfil de tu cliente objetivo—, en ese

lugar, y preguntarte si le merecería la pena pagar por ello. Por ese motivo tiene que contar con los servicios mínimos que esa persona necesite para estar a gusto.

Otro detalle muy importante es tener en cuenta qué negocios hay en los locales del edificio. Por ejemplo, si hubiera un bar de copas, vas a tener que vender muy barato. Por lo tanto, salvo que sea una gran oportunidad, será mejor que te alejes.

Comunidades de vecinos

Dentro del edificio todavía te queda mucho por hacer. Para empezar, tienes que conocer quién vive ahí. En muchas ocasiones, el edificio está en malas condiciones porque los propietarios se han despreocupado de él y lo han llevado al límite. Porque igual vive ahí gente humilde que no se puede permitir las reparaciones, o quien está dentro es toda la gentuza del barrio.

¿La mejor forma de saberlo? Llama a las puertas y preséntate. Di que estás pensando en comprar el piso X y que te gustaría conocer a los vecinos para que te dieran su opinión. Invierte un rato de tu tiempo en llamar a las puertas, presentarte y que te cuenten ellos su punto de vista. Con total normalidad. Muchas personas lo hacen.

Toma nota mental de todo lo que te encuentres. Porque como te decía antes, cuando el comprador final venga a ver su futura propiedad, lo hará cargado con sus prejuicios. Y aunque las personas que se encuentre sean las mejores del mundo, si pertenecen al tipo de gente con la que él no querría vivir, tienes un problema.

Obras nuevas

Se trata de un factor decisivo que marcará el precio al que se está

vendiendo en la zona. Y por contraste, aquello a lo que vas a poder llegar con tu inversión.

Si una obra nueva se vende por 100.000, olvídate de hacerlo por más. De hecho, al ser de segunda mano tu propiedad, tendrás hasta que reducirlo. Porque si el comprador, por el mismo precio, puede estrenar una vivienda, siempre la va a elegir. A la gente le encanta estrenar su hogar. Sentir que son los primeros que han vivido allí. Les hace pensar que es más suyo.

Como siempre te digo, hay excepciones. Por ejemplo, si tu propuesta se da en una finca señorial será diferente. El valor que tiene esta construcción histórica es superior al de algo nuevo.

Recuerda que no es lo mismo antiguo que viejo. Son matices muy diferentes. Las personas pagarán más por el primero, pero mucho menos por el segundo.

Noticias de altercados

Es muy importante que conozcas qué tal es la zona. No hay ninguna perfecta, pero sí que es cierto que algunas son todavía menos perfectas que otras.

Cuando trabajes en una zona tienes que saber cuál es el nivel de conflictividad que presenta y si se trata de algo puntual desencadenado por un hecho aislado, o de algo que se mantendrá en el tiempo.

Las zonas donde los conflictos son comunes y aparecen en todas las televisiones, son zonas que no tendrán demasiada demanda y por la cual los compradores finales no estarán interesados en comprar. Pero si se trata de una zona en la que se ha producido un hecho puntual que ha paralizado el mercado, puedes utilizarlo como moneda de cambio para conseguir resultados y encontrar una propiedad que sea única. Mira en internet las noticias de altercados. Así podrás determinar cuál es el nivel de conflictos en la zona.

En todos los barrios pasa algo, pero hay que analizarlo. No hay que volverse loco. Si buscas una zona con perfección absoluta, lo tendrás complicado.

El piso que vendimos tres veces

Éste es un caso muy curioso. Se trata de una propiedad que vendimos en tres ocasiones y alquilamos en otras dos. Nunca nos ha pasado nada parecido y quiero que te quedes con la copla de lo importante que es mantener buenas relaciones siempre con todas las partes, para que surjan estas oportunidades.

Todo comenzó con una intermediación. Encontramos a una persona mayor que quería vender la propiedad y que nos contrató para ello. Nosotros le vendimos la propiedad a un inversor portugués que la quería alquilar y que la tuvo durante un año alquilada, de lo cual también nos ocupamos nosotros. Más o menos un año después apareció uno de nuestros inversores para comprarla. Por ello le presentamos una oferta al primer comprador y éste aceptó. Aquélla fue la segunda vez que la compramos.

Pero claro, este inversor la había comprado para hacer House Flipping. Así que después de todo el proceso de reforma, la volvimos a vender. La tercera. ¿Y qué sucedió? Que el nuevo comprador la había adquirido para alquilarla y también apostó por nosotros.

Se trata de la propiedad a la que más dinero le hemos sacado en toda nuestra vida y estamos muy orgullosos del trabajo que hicimos con ella.

Presupuesto de reforma y de obra

Ahora que tienes una oportunidad identificada y que todo te indica que puede ser adecuada, toca calcular el presupuesto de reforma.

Gracias al presupuesto, puedes conocer todos los números de la operación y realizar una estimación de por cuánto necesitarías vender la propiedad para conseguir la rentabilidad que esperas. De esa manera puedes saber, antes de realizar la inversión, si merece la pena o no —y por eso te he contado que es fundamental que te pases con el arquitecto y el reformista a ver la propiedad antes de tomar la decisión de comprarla.

Aunque pueda ser tentador realizar presupuestos de obra de todas las viviendas que te encuentres, antes de llamar al reformista te recomiendo que filtres la información. Si no, este profesional se cansará de ti y romperá la colaboración que tenéis. Piensa que él cobrará sólo cuando realice un proyecto, no cuando te acompañe a ver una propiedad. Por ello es muy importante que la gran mayoría de las ocasiones en las que le llames, éstas estén muy bien enfocadas.

Acude también con el arquitecto para que vea la propiedad y te pueda dar un presupuesto de obra. Normalmente para concretarlo necesitará un tiempo de una semana como máximo, porque tendrá que cotejar toda la información con sus proveedores, pero tú quieres rapidez para empezar a trabajar. Por eso le pedirás una horquilla de precios entre los que se moverá la reforma. De esa horquilla, tú siempre te quedarás con el precio más alto.

¿Por qué el más alto? Porque así te aseguras de que hasta en el peor de los casos, la operación sea rentable. Si después de ello el precio de la reforma es menor, pues genial. Más rentabilidad. No debes hacerte nunca trampas al solitario. Sobre todo, cuando el dinero que está en juego no es el tuyo.

Le contarás al arquitecto tu plan para la vivienda y le pedirás que te dé su opinión. Escucharás sus palabras con atención plena, pero no

le harás caso en todo momento. Él es un experto de su negocio, pero tú lo eres del tuyo. No estás buscando la casa más bonita, sino la que mayor rentabilidad te pueda dar a la hora de vender. Recuerda que eres un inversor inteligente.

Si tú sabes que una determinada decisión aumenta el precio de venta, por más que el arquitecto te diga misa, tú has de saber qué es lo mejor y lo peor para tu negocio. Todas las partes de tu reforma las harás con el objetivo de vender por más dinero en menos tiempo.

Cómo negociar el precio adecuado por la compra

Toca seguir avanzando en el proceso.

Ahora que ya has hecho los números, es hora de negociar con el vendedor para conseguirla al mejor precio posible. Si has seguido el consejo que te he dado antes y sólo has ido a visitar propiedades que, como mucho, excedan en un 15 por ciento el valor que a ti te interesa pagar por ellas, tendrás posibilidades de conseguirlas por el precio más adecuado. El ahorro está en la compra.

Creo que esta frase la he escrito ya mil veces en el libro, pero no me voy a cansar de repetírtela hasta el final. Ésa es la clave del Método César Rivero en el House Flipping.

Por ello en este apartado te quiero contar diferentes estrategias que puedes utilizar para rebajar el precio del vendedor hasta la cantidad por la que tú estarás interesado.

Coste de la rehabilitación

Quien vende su propiedad por reformar es consciente de que el comprador necesitará una reforma para empezar a vivir en ella. Por

este motivo puedes utilizar este coste como una estrategia para negociar un precio más bajo.

Una vez hayas hablado con el arquitecto y tengas una horquilla de precios, cuéntale a ese propietario cuánto costará prepararla para entrar a vivir.

Pero no sólo eso. Vas a ir a hablar con esa persona con unas cantidades que asustan. Mira:

• Coste de la reforma para prepararla para entrar a vivir.

• El 20 por ciento del precio de venta que es lo que necesitas para que el banco te dé la hipoteca.

• Súmale también todos los gastos relacionados con el proceso de compra.

• Y los impuestos que tendrás que pagar por la operación.

Pero no lo pienses y ya está. Ponle la cifra delante de las narices. Que el propietario sea consciente de lo que necesita tener ahorrado una persona para empezar a pensarse el comprar su propiedad. En ese momento ese propietario empezará a sentir vértigo con los números. Así que tendrás que apretarle un poquito más con la negociación.

¿Cómo?

Explícale que, si necesitas ese dinero para comprar su propiedad, podrías solicitar una hipoteca para una mucho más interesante de obra nueva.

Poco a poco se dará cuenta de que el precio que está pidiendo por su propiedad es muy elevado.

Aunque este proceso de negociación suele funcionar, la verdad es que habrá propietarios cabezones que jamás se moverán de su

punto de partida. En cuanto detectes que se trata del caso de quien tienes delante, no pierdas el tiempo. Vete a mirar a otro.

Tiempo

Cuando te pongas a negociar con el propietario, cuéntale que una de tus ventajas es el tiempo.

Vas a pagar en el momento, así que no tiene que esperar a que nadie te conceda una hipoteca. Tú podrás pagar. En quince días podría tener vendida la propiedad.

Esto es muy importante. En el resto de los casos existe el riesgo de que al comprador no le concedan la hipoteca y que esto lleve a la operación a paralizarse. Sin embargo, tú eres un seguro. Además, también le puedes preguntar al intermediario, sea quien sea.

Con total confianza, pregúntale la cifra por la que él cree que el propietario está dispuesto a vender la propiedad y dile que, si le aprieta, le darás una compensación. Piensa en que tu obligación como inversor inteligente es sacar la propiedad lo más barata posible. Cada euro cuenta. Porque cada euro que te ahorres ahora, lo podrás utilizar en la reforma para darle un toque más interesante o, simplemente, ahorrarlo para maximizar tu inversión.

Necesidades del vendedor

Si conoces las necesidades del vendedor, sabrás cuál es la prisa que tiene a la hora de vender la propiedad. Por ejemplo, si descubres que necesita venderla porque el dinero es urgente, podrás apretarle más.

Si sabes que la tiene a la venta desde hace cuatro años y que no ha tenido ninguna prisa, también serás consciente de que apretarle por

ahí será complicado. Aunque pueda parecer lo más complicado de conocer, ésta es la información más fácil que puedes conseguir. Cuando vaya a ver la propiedad con el agente o con el propietario, pregúntale los motivos por los que vende. Puede haber muchas razones, pero esto te permitirá conocer la necesidad del vendedor. Y eso vale oro.

Su necesidad puede ser para ti una puerta abierta a conseguir la venta más rápido. Sólo tienes que descubrir cómo puedes ayudarle a solucionar ese problema y lo tendrás hecho.

Crea y mantén alianzas con otros jugadores

Como te he comentado en todos los apartados, si quieres resultados privilegiados, tendrás que compartir parte de las ganancias.

La alianza con los agentes inmobiliarios es una de las grandes oportunidades que tienes a tu alcance. Lo más probable es que tú ya le hayas comentado para qué quieres la propiedad. Será consciente de que eres una persona que genera negocio. Así que charla con él tranquilamente para motivarle a que cierre un buen trato. Te acuerdas de lo que significaba motivar, ¿verdad?

Dile que, si consigue que el propietario baje hasta una determinada cantidad, le darás a él una comisión y que después le dejarás en exclusiva la venta de la propiedad.

Seguro que cuando vea el dinero delante de sus ojos, se vuelve mucho más atento.

La guardería que nos dio 20.000 euros

Creo que la propiedad más extraña que hemos comprado nunca es una guardería que transformamos en una vivienda. Cuando

entramos se nos desencajó la mandíbula de tanto reír.

Estaba cerca del rastro de La Latina, ambientada con árboles, gnomos, setas… Era una auténtica locura. Para trabajar con ella tan sólo tuvimos que quitar el decorado, pintarla de nuevo y encontrar a un comprador.

En pocas semanas habíamos conseguido una rentabilidad de 20.000 euros sin calentarnos demasiado la cabeza.

Cómo blindar una operación sin perder dinero

A lo largo de todo este proceso, corres el riesgo de que te quiten la propiedad. Sin embargo, tú necesitas un tiempo de maniobra para poder presentarle a todas las partes interesadas el proyecto.

Hay muchas inmobiliarias que, por un adelanto de entre 500 y 1.000 euros, te reservan el piso. Pero, claro, en ese caso, si luego no compras, estarás perdiendo esa cantidad.

Si has leído con atención este libro, sabrás que lo más importante es no perder dinero jamás. Por lo tanto, esta práctica se escapa de esa forma de pensar.

Existe un método por el que conseguirás reservar la propiedad sin que puedas perder ni un solo céntimo, pero tienes que tener en cuenta que es probable que te cueste la relación con ese agente inmobiliario.

Imagínate que estás en un proceso de 100.000 euros y el agente inmobiliario te dice que lo puede cerrar en 85.000. Si tú quieres reservarlo, pero no quieres perder ese dinero, lo que tienes que hacer es pedirle que le apriete un poco más. Por ejemplo, tú sabes que esos 85.000 supondrían estar un 10 por ciento debajo de mercado, así que le insistes en que te gustaría conseguirla por un poco menos. Por ejemplo, 78.000. Así que firmas con él la reserva por esa cantidad.

Evidentemente no la conseguirá, porque se trata de una cifra mucho más baja de la que el vendedor aceptaría en ningún momento. Por lo que, cuando acabe el tiempo de la reserva, tan sólo le tienes que indicar que te parece una buena operación, pero que en ese tiempo ha aparecido otra mejor. Como tú sólo te has comprometido por 78.000 y él no ha alcanzado ese precio, lo tienes ganado, te tendrá que devolver la señal.

Eso sí, te advertimos que, con esta maniobra, es posible que te cargues la relación con el asesor para siempre. Así que utilízala con

mucha cabeza.

Cómo conseguir el dinero del inversor

Como te contaba en algún capítulo anterior, la clave para sacar esta propuesta hacia delante está en el DOP. Esto es, en usar el dinero de otros.

Por ello una de las cuestiones más importantes es identificar dónde están las fuentes que puedes utilizar para realizar las operaciones. Es decir, dónde están los inversores.

Puedes tirar de:

• Contactos.

• Publicidad.

Mira, te lo cuento bien.

Contactos

Conocidos

Todos tenemos una lista de contactos. Podrá ser mejor o peor, pero la tenemos a nuestra disposición.

Aunque no sé a qué te dedicas, estoy convencido de que tienes algún amigo, socio o conocido que invierte. Puede que sea en

propiedades o puede que no. Puede que lo haga comprando y vendiendo o que tan sólo tenga algunos pisos comprados y arrendados.

No importa. Ésos son a los primeros que tienes que atacar. Como te conocen, la parte de ganarte su confianza ya está hecha.

Networking

Si necesitas aumentar tu cartera de contactos, una manera de hacerlo es a través del networking.

Para ello tendrás que acudir a eventos y charlar con todas las personas que puedas. Cuando yo empecé mi negocio, me propuse ir al menos a un evento al mes y te quiero dar el mismo consejo. Ha sido una de las decisiones que mejores resultados me ha dado con muchísima diferencia. Cuando has conocido a una persona físicamente, es mucho más fácil que se fíe de ti para cualquier negocio.

Lo que tienes que es hacer es ir y hablar con la gente para explicarle a qué te dedicas. Si no contactas y conectas con personas, te será muy difícil sacar todo esto hacia delante.

Los contactos son oro.

Acude a eventos relacionados con el sector para descubrir a muchas personas que están relacionadas y con las que puedes conectar.

Publicidad

Otra forma de aumentar tu base de contactos es a partir de campañas de publicidad. Existen muchísimas formas diferentes y tú puedes elegir la que mejor te venga. Yo aquí te voy a dar las que

mejor nos han funcionado a nosotros:

• Autobuses.

• Radio.

• Facebook Ads.

¿Las vemos por separado?

Autobuses

Muy pocas personas piensan en ellos, pero si tu área de negocio está en una gran ciudad, son uno de los mejores reclamos que puedes encontrar.

Si lo piensas, los autobuses estarán dando vueltas por la ciudad todo el día y un montón de personas los verán. Así que, si preparas un anuncio que sea lo suficientemente interesante, te dará la posibilidad de captar muchísimo la atención de tus clientes potenciales. ¿Cómo funciona?

Los autobuses cuentan con un cartel en el lateral o en la parte trasera donde puedes colocar tu anuncio. Además de un texto que les haga mirar, la clave es que coloques ahí tu página web para que puedan pasarse por ella.

Lo siguiente es preparar tu página para la batalla. ¿Cómo? Con un formulario donde te puedan dejar sus datos. Por ejemplo, nosotros en CDM Inversiones tenemos un pequeño botón que pone «Conviértete en inversor».

Cuando el potencial inversor rellena el formulario, nos llega toda su información a nuestra bandeja de entrada y luego nuestro equipo

comercial se pone en contacto con él a partir de un guion que nos genera un 90 por ciento de casos de éxito. Después de ello llega la reunión en la que usaremos el PowerPoint y le explicaremos todos los servicios que prestamos.

Radio

Un escaparate tan interesante como los autobuses en el que puedes repetir el proceso.

El mismo objetivo: que entren en la página web para rellenar el formulario de contacto y que así puedas contactar con ellos.

Facebook Ads

Ésta es una de las mejores herramientas que tienes a tu disposición. Sin ninguna duda. Facebook te permite lanzar anuncios dirigidos a un público concreto. ¿Cómo? Vas a alucinar.

Facebook cuenta con un pequeño guerrero que se llama Pixel y que recoge toda la información de las personas que entran en tu página web. Este pixel está diseñado con inteligencia artificial y aprende de todas las interacciones que se producen en tu web. De esta manera, lo podrás utilizar posteriormente para crear campañas que se dirijan exactamente a personas con características semejantes a las que te han visitado ya. Después tendrás que redactar un anuncio que, cuando una persona lo encuentre, hará clic para ir al punto exacto de antes.

El contrato de arras con opción a venta

Este caso que te voy a contar ahora es uno de los más interesantes que hemos realizado nunca.

Se trataba de una buhardilla en la zona de Malasaña. Un lugar que era espectacular, la verdad. El propietario nos lo estaba ofreciendo a 180.000 euros, pero nosotros habíamos hecho nuestros números y nos habíamos dado cuenta de que por esa cantidad no nos interesaba.

Así que nos pusimos manos a la obra con la negociación.

Finalmente llegamos a un acuerdo por 150.000 euros y una condición. Firmamos un contrato de arras y le entregamos 50.000 euros como señal, pero añadimos una cláusula al texto.

Nos reservamos el derecho de cederle el contrato de arras a un tercero por una cantidad mayor. Es decir, podíamos vender el contrato de arras a un tercero, que era una manera de vender la propiedad, pero sin incurrir en todos los impuestos que conlleva la compraventa de la propiedad.

Era una oportunidad enorme.

Como te puedes imaginar, también teníamos la capacidad para entrar en la propiedad para reformarla. De esta manera, nos dieron seis meses para realizar toda la reforma y ofrecerle la propiedad a un tercero. Finalmente, nos quedó una casa superchula —que la puedes ver en YouTube— y que nos dio más de 40.000 euros de beneficio.

Tenemos que repetir más este tipo de operaciones. Funcionan muy bien.

Reunión y presentación de la propuesta al inversor

¿Te das cuenta de que todo marcha cada vez mejor?

Ahora que ya tienes los datos de esos inversores a los que les quieres presentar la propuesta, lo siguiente es reunirte con ellos en tus oficinas, o en el coworking de turno, para presentársela.

En la llamada que realices tú o tu equipo comercial, le tendrás que contar que dispones de una propiedad rentable con la que tiene la oportunidad de invertir y obtener una rentabilidad. Es realmente importante que, al llegar a este punto, tengas una o dos propiedades vistas o apalabradas que le puedas mostrar al inversor.

La trascendencia de la reunión que vas a tener es capital. Por eso te quiero recordar algo que siempre me decía mi abuela cuando era pequeño:

César, sólo tienes una oportunidad de causar una primera impresión.

Así que, si quieres conquistar al inversor, tendrás que darlo todo con tu apariencia física y la actitud que demuestres.

En este capítulo aprenderás a destacar con ellos.

El poder de tu actitud en la reunión

Insisto de nuevo: sólo tienes una oportunidad para causar una primera impresión en el inversor. Por ello es tan importante que acudas con una actitud con la que demuestres que eres un

profesional en el que se puede confiar. ¿Cómo?

Para ello hay tres elementos que debes de tener en cuenta, y trabajarlos de manera consciente para ofrecer la mejor imagen posible:

• Sonrisa.

• Contacto visual.

• Entusiasmo moderado.

Cuando te hablo de entusiasmo moderado, me estoy refiriendo a que actúes como lo haría una persona normal. Es decir, de forma consciente y de forma organizada.

Algunas veces yo mismo me he reunido con personas que parecían zombis y apenas te contagiaban su ilusión. Así no hay manera de cerrar un trato. Pero pasa exactamente igual si te vas al otro extremo. Si tratas con una persona que está pasada de revoluciones, te agobiará tanto que no harás negocios con ella de ninguna manera. Por ello es importante que te encuentres en un punto medio en el que puedas transmitir esa ilusión a tu inversor, pero que no esté pasada de rosca.

El contacto visual también es muy importante. Transmite confianza y demuestra que tienes seguridad en ti mismo. Haz lo siguiente:

Cuando le vayas a dar el apretón de manos al conocerle, sonríe mientras le miras a los ojos y le aprietas la mano de manera firme. Esto funcionará tanto para él como para ti. Por su parte, él sentirá que se encuentra ante una persona que sabe lo que está haciendo, mientras que tú construirás una confianza en ti mismo muy potente, que te ayudará a avanzar durante el resto de la negociación.

Por cierto, el tema de la sonrisa es fundamental. Una buena sonrisa transmite ganas de trabajar contigo.

La fuerza de una buena imagen

Las apariencias importan.

Piensa que estás con una persona que está debatiéndose entre confiarte su dinero o no hacerlo. Por eso es fundamental que la primera impresión que generes sea de un sí quiero y no de qué mal rollo me transmite esta persona.

Como te puedes imaginar, no es lo mismo atender a una persona en vaqueros que hacerlo con un buen traje. Y aunque creas que esto es sólo por la otra parte, te equivocas, también es por ti.

Cuando vistes con traje desprendes una sensación de autoridad respecto de la otra persona. Es decir, que esto va más allá de parecer una persona seria y responsable. Está demostrado que las personas con traje se sienten más seguras de sí mismas.

A la hora de vestir, apuesta por lo seguro. Americana y corbata, con zapatos y cinturón de piel a juego. Camisa por dentro y el pelo bien arreglado. El primer contacto con esa persona ha de ser positivo. Tiene que confiar en ti desde el momento en el que te vea. Como se suele decir, una buena imagen vale más que mil palabras.

Acuérdate de utilizar el puntero del Powerpoint en la reunión. Te ayudará a dirigir la mirada y la atención de tu cliente hacia donde más te interese y él entenderá con mayor facilidad el servicio que prestarás.

Compra del activo

A ese inversor al que te has ganado en la reunión anterior, le tienes que poner delante una propiedad que sea una gran oportunidad de inversión para el House Flipping. Así que ahora el siguiente paso parece evidente: compra el activo y que empiece el juego.

Antes de continuar, déjame poner en contexto dónde estás ahora mismo, que sé que, con tanta información, perderse puede ser muy fácil.

Previamente a ir a ver a ese inversor, habías reservado una o más propiedades que pudieran servirle como oportunidad de inversión. Además, lo habías hecho con el método que te he explicado antes, para evitar por todos los medios desaprovechar hasta un euro. Así que ahora ya sólo te falta tener todo lo necesario para acudir a la firma del contrato y cerrar la primera parte de tu operación de House Flipping.

Lo primero que tienes que hacer antes de ir a la notaría, es detectar todos los problemas que puedan surgir con esa operación, y solucionarlos. Al inversor se lo tienes que poner muy fácil y para ello la única manera es que tú seas el primero que se arremanga y apaga los fuegos que vayan surgiendo.

Como sé que la primera vez que acudas a notaría estarás muy nervioso, te he preparado un listado de elementos que tienes que tener controlados:

• Escrituras públicas.

• Nota simple.

• IBI.

• Certificado energético.

• Certificado de la comunidad.

• Última acta de la comunidad.

Lo sé. Te suenan a auténtico chino Así que vamos a verlos uno por uno.

Escrituras públicas

Una escritura pública es un documento público en el que se declara ante un notario un determinado hecho o un derecho autorizado por dicho fedatario público, que firma con el otorgante u otorgantes, dando fe de la capacidad jurídica de los otorgantes y de la fecha en que se realizó.

Cuando llegue la hora de firmar las escrituras públicas, necesitarás cotejar que quien dice que es el dueño de la propiedad que vas a comprar, es de verdad el dueño. Para ello necesitarás su DNI y comprobar que toda la información coincide. Sé que esto te puede parecer absurdo, porque la primera vez que a mí me tocó hacerlo también me pasó lo mismo, pero alucinarías con la cantidad de casos que nos hemos encontrado donde hemos tenido problemas por este detalle.

Uno muy habitual es que la vivienda sea de una tía abuela que murió hace mucho tiempo y que no se haya solucionado todo el papeleo de la herencia. Así que ahora tiene dos dueños y herederos, no sólo uno, por lo que necesitas la firma de ambos.

Nota simple

La nota simple es un documento que tiene el objetivo de informar a

los interesados en la compra de una propiedad de quiénes son sus propietarios, así como de las cargas y gravámenes que pudiera soportar.

Para que me entiendas, se trata de una especie de resumen muy conciso de toda la información que aparece en el Registro de la Propiedad sobre una determinada finca y que permite a cualquier interesado cotejar toda esta información.

Al igual que en el caso anterior, te ayudará a cotejar que la titularidad de la propiedad coincide con el DNI de la persona que la vende. Además, te permitirá ver todas las cargas que tenga la propiedad, que no deberían existir. Pero si existieran, el día de la firma tendrían que estar canceladas. A la hora de comprar una propiedad, te tienes que asegurar que está libre de cargas. Y eso es muy fácil.

Imagínate que la propiedad que estás a punto de comprar tiene una deuda de 2.000 euros, por ejemplo. Como nuevo propietario le dirás que tú te encargarás de cancelarla, pero que el importe de ese pago lo restarás de la cantidad del montante de compra. Es decir, que si le ibas a pagar 154.000, ahora entregarás 152.000 euros.

IBI

El IBI es el Impuesto sobre Bienes Inmuebles que una vez al año tiene que pagar el propietario.

Otra de las cuestiones importantes que debes contrastar es que todos los pagos estén al día. En el caso de que no fuera así, ya sabes cómo operarás. Pagarás tú esa cantidad para acelerar todos los pasos de la operación, pero restarás la cantidad adeudada del precio de compra.

También es importante que comprendas cómo funcionará el pago del IBI del año en el que te hagas con la propiedad —aunque puede que la hayas vendido antes de que llegue enero.

Lo que dice la ley es que salvo pacto en contrario, comprador y vendedor deben asumir la parte proporcional del tiempo que han sido dueños de la propiedad. Es decir, que si la has comprado en noviembre, sólo pagarás dos meses, no los doce del año. El anterior propietario está obligado por ley a asumir los primeros diez.

Te lo cuento porque me he encontrado a lo largo de estos años con propietarios muy listos que nos lo querían colar, pero no es así.

Certificado energético

Con la legalidad actual se necesita sí o sí el certificado energético para vender la propiedad.

El día de la firma tendrá que presentarse ante el notario para que éste dé fe pública de que todo es correcto. Eso sí, aunque lo necesitas para la firma de la compraventa, puedes trabajar sin él la firma del contrato de arras. Así que, aunque en ese momento no lo tengas, tú puedes avanzar en la operación de inversión hasta el momento de la compra.

Certificado de la comunidad

El certificado de la comunidad es un documento que acredita que la entidad que compras está al día con los pagos de la comunidad y que no tiene ninguna deuda que después debas asumir como nuevo propietario.

Si este certificado mostrara que existe alguna deuda, trabajarás de la misma manera que hasta ahora. Asumirás tú el pago para acelerar el proceso de compraventa, pero restarás del monto de la compra, la cantidad que tendrás que pagarle a la comunidad para amortizar los pagos pendientes.

Última acta de la comunidad

Además del certificado de la comunidad, existe un último documento donde debes mirar para asegurarte de que la propiedad no tiene deudas.

Se trata de la última acta de la comunidad de vecinos. ¿Por qué? Porque hay ocasiones en las que se acaba de aprobar una derrama, pero todavía no se ha tramitado. Esto quiere decir que, aunque no está presente en el certificado de la comunidad, sí que tendrás que afrontarla en el caso de que te hagas con la propiedad.

¿Y dónde puedes mirar si esto ocurre? En la última acta. Es el texto que refleja lo que se ha acordado durante la última junta de vecinos. El vendedor te la tendrá que otorgar de forma obligatoria con la firma del contrato de compraventa.

Conclusiones

Mira, éstos son todos los documentos que tienes que tener a la hora de firmar un contrato de compraventa. Como te decíamos, son obligatorios. Lo que significa que te los tendrán que entregar sí o sí.

Si durante el proceso de negociación te das cuenta de que el vendedor te da largas o se resiste a entregar cualquiera de ellos, sospecha. Seguro que hay gato encerrado y más vale que lo averigües antes de dar el paso definitivo.

Firma del contrato de arras

Antes de la firma del contrato de compraventa, se suele entregar un 10 por ciento del valor de la propiedad como señal.

La forma legal de hacerlo es con el famoso contrato de arras del que ya te he hablado en este libro. Se trata de un contrato que te reserva la propiedad y que establece sanciones a cualquiera de las dos partes si se echa atrás.

En el caso de que sea el vendedor quien se retracte de su intención, tendrá que devolverte las arras por duplicado. Y si eres tú como comprador, perderás la cantidad que hayas entregado.

La firma del contrato de arras tendrás que hacerla siempre con el dueño. Además, te recomiendo que te asegures de ser tú quien le entrega el dinero en persona, para que no haya ningún problema. No suele pasar nada, pero a lo largo del tiempo me he encontrado con agencias y agentes que son más listos que el hambre y hacen algún chanchullo en esta parte que te deja sin la vivienda reservada. Así que mucho ojo.

Lo ideal es que seas tú quien proponga un contrato de arras con toda la información que sea interesante para ti. Pero si el vendedor insiste en utilizar el suyo, no hay ningún problema. Tan sólo deberás asegurarte que cumple con todas las condiciones que tú tienes en mente.

¿Que hay algo que no te cuadra? Pues mejor no firmes. ¿Que hay alguna cláusula que no está y que quieres que esté? Díselo al vendedor.

Al final, hablando siempre se entiende la gente y esta clase de discrepancias son fáciles de solucionar. Sólo tienes que pensar que la otra parte quiere vender de una maldita vez y que tú estás deseando comprar.

Por cierto, a la hora de firmar el contrato, cada una de las partes lo

debe hacer en todas las hojas de las tres copias. Te insisto que sea en todas las hojas. Se hace así para que nadie pueda decir que no leyó una cláusula o que se ha incluido después. De esta forma se prueba que sí que estaba ahí cuando se firmó.

Firma en la notaría

Si no ha pasado nada raro desde la firma del contrato de arras, lo normal es que unos quince días después estés firmando el contrato de compraventa.

Si el inversor con el que trabajas está acostumbrado a realizar inversiones inmobiliarias, lo más probable es que ya cuente con un notario de confianza. Sin embargo, en el caso de que no sea así, tendrás que estar preparado para encontrar uno que organice la firma rápido. Evidentemente, si no has pensado en tu notario hasta este momento, no lo conseguirás en ese plazo de quince días, así que lo que te recomiendo es que, una vez que hayas escogido la zona, identifiques también a un notario cerca.

Trata de encontrar siempre un notario de confianza en la zona donde operes. Te quitará muchísimos dolores de cabeza y te ahorrará tiempo en gestiones. Sobre todo, si tienes en cuenta el valor que tiene el avanzar de manera ágil para ti.

Cuando tengas el contrato preparado, mandarás toda la documentación a la notaría, con los justificantes de las señales entregadas —esto es obligatorio—. Cuando hayas hablado con el notario de su disponibilidad, le comunicarás la fecha al vendedor y os citaréis en el lugar correspondiente.

Diseño de la vivienda

¡Pasamos a la siguiente fase! Ahora que ya tienes la vivienda a nombre del inversor y plenos poderes para entrar a trabajar en ella, toca ponerse manos a la obra.

Recuerda lo importante que es el tiempo en una operación como ésta. Así que lo que yo te recomiendo es que entres el mismo día siguiente a trabajar en la propiedad para ponerla a punto lo más rápido posible para la venta.

A la hora de trabajar con el diseño de la vivienda tienes dos opciones:

- Adecuación.
- Reforma integral.

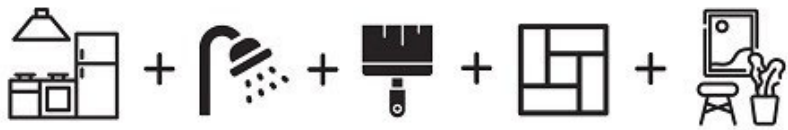
En los próximos apartados te explico ambos métodos paso a paso.

Adecuación

La adecuación de la vivienda consiste en prepararla para disfrutar de unas condiciones más habitables. Sin embargo, cuando elijas la adecuación, no tendrás que realizar una reforma integral y el tiempo de trabajo será inferior.

Eso sí. Te recomiendo que aun así no te confíes. El tiempo sigue apremiando y cuanto antes tengas la propiedad en el mercado, antes podrás cobrar.

Elegirás la adecuación cuando la distribución de la vivienda sea aceptable. Normalmente lo harás en casos de propiedades cuyos mayores problemas sea que las paredes o los suelos estén desgastados o que haga falta un cambio de muebles y pintura para darle un aspecto de lo más moderno. Es decir, cuando los problemas que encuentres sean estéticos y no de estructura.



Cocina

La cocina es uno de los puntos clave donde tendrás que trabajar la adecuación de tu hogar. El resumen es que siempre tendrás que cambiarla y renovarla porque es uno de los puntos en los que se fija cualquier comprador. Así que tiene que entrar por los ojos.

Eso sí. Siempre trabajarás de manera práctica. Recuerda que todo lo que te ahorres repercutirá después en forma de rentabilidad. Pero claro, esto lo tienes que hacer de manera inteligente. Lo barato sale caro. Por ejemplo, como los azulejos de la cocina se ven poco, apostarás por un material que sea atractivo a la vista y que tenga una calidad media. No elegirás los de mayor calidad porque será un sobrecoste que no merece la pena. Además, cambiarás todo el mobiliario y los electrodomésticos. Una pequeña inversión que repercutirá en muy buenos resultados.

También es importante que, a la hora de pintar la cocina, elijas unos colores vivos. Que destaquen y llamen la atención nada más entrar. Es cierto que el negro, el blanco o el gris puede estar bien en una vivienda de lujo, pero el resto de los mortales prefiere una que sea atractiva y que llame la atención.

Para que te hagas una idea, por menos de 5.000 euros puedes poner

una cocina de lo más interesante y atractiva a los ojos del comprador.

Cuarto de baño

La primera decisión que tienes que tomar es quitar todos los azulejos, deshacerte de los muebles y el plato de ducha.

Piensa que el cuarto del baño es otra de las zonas donde más se suelen fijar los compradores. Por eso es muy importante que elijas materiales que sean muy vistosos —como en el caso de la cocina—, aunque no sean de la mejor calidad.

Si inviertes de manera inteligente, por unos 3.000 euros puedes cambiar el cuarto de baño por completo y que resulte muy atractivo. Pero hay que ser inteligente. Por ejemplo, en lugar de muebles a medida los vamos a buscar en franquicias como IKEA o Leroy Merlin.

Pinta la casa

Ni lo dudes. Pintar la vivienda es imprescindible. Una pintura nueva y fresca le dará un toque radicalmente diferente a la propiedad y la hará mucho más atractiva. Lo mejor que puedes hacer es elegir colores vivos y que entren por los ojos y que estén acordes con el mobiliario, de forma que conquisten al comprador nada más entrar.

Por cierto, si tienen gotelé, lo mejor es que lo cambies por una pared lisa.

Suelo

Sólo cambiarás el suelo si ves que está en mal estado. Para ello elegirás una tarima o un suelo atractivo de calidad media. Piensa en que no venderás la propiedad como nueva, sino como reformada. Por tanto, no se esperarán las últimas novedades y calidades, sino una vivienda preparada para vivir en buenas condiciones.

Home Staging

A la hora de decorar la propiedad, debes contar con un profesional de Home Staging o marketing decorativo. Se trata de profesionales que son expertos en acondicionar una vivienda para conquistar por los ojos y vender por más dinero en menos tiempo.

Lo que consiguen es una auténtica pasada.

El trabajo de adecuación de una vivienda suele rondar los 15.000 euros de inversión. Puedes emplearlo cuando las instalaciones están en buen estado y la distribución de la vivienda es buena. Piensa que una adecuación te permitirá conseguir resultados mucho más rápido y con menos inversión.

La clave está en la despersonalización de la vivienda y en añadir valor.

Reforma integral de la vivienda

Habrá muchos casos en los que la adecuación de la vivienda no sea viable, así que en esas ocasiones optarás por dinamitar el piso por completo y apostar por una reforma integral de arriba abajo. Eso sí, tiene el punto positivo de que al realizarla, tendrás la posibilidad de decir que la vivienda es a estrenar y eso es siempre un añadido muy poderoso a la hora de encontrar un comprador.

Muchas veces las distribuciones de las viviendas son muy malas. Por ello cuando hacemos una reforma integral, nos la tenemos que replantear por completo.

Ya que la vas a tirar de arriba abajo, la vamos a adaptar a un estilo mucho más moderno.

Eso sí. Recuerda siempre que no estás haciendo esta vivienda para ti, sino para otros. Lo que quiere decir que tienes que trabajar según cuáles sean las demandas de las personas, no las tuyas personales.

¿Empezamos a trabajar?

La primera decisión que tienes que tomar es tirar abajo todos los tabiques que no te sean necesarios —y que se puedan tirar, evidentemente—. Esto te permitirá obtener una mayor luz y hacer que todo sea mucho más confortable.

Cuando realices la reforma integral, debes tener en cuenta el hecho de que hay que invertir la mayor suma de dinero en el espacio con mayor visión. Una buena elección será la cocina.

Si has hecho un buen trabajo con el espacio principal, cuando esta persona lo vea, ya le habrás conquistado y mirará el resto de la vivienda con otro ánimo. Como siempre te digo, las primeras impresiones son las que cuentan. Así que tienes que tener en mente que el proceso de enseñar la vivienda es un juego en el que enamorarás al comprador.

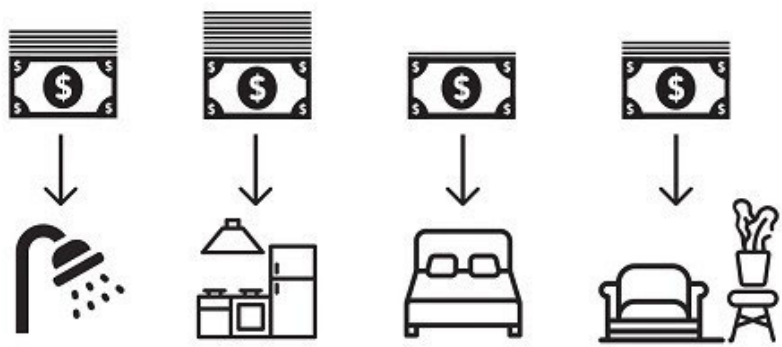
Otro de los puntos donde el usuario se fija mucho es en los cuartos de baño. Son muy importantes. Por eso es fundamental que pongas azulejos que sean atractivos a la vista, pero que sean de una calidad media. Lo importante es que entren por los ojos. En el cuarto de baño sí que merece realizar una inversión extra para conquistar al comprador. Entrará por los ojos.

Un inversor inteligente tiene que ser muy astuto a la hora de decidir dónde coloca los extras.

Acabados y control

Cuando trabajes con la reforma, es muy importante que controles que todo funciona correctamente. Al final tienes que pensar que esos empleados sólo mirarán por sí mismos. Así que, si se pueden ahorrar tiempo o esfuerzo, lo harán siempre. Por ese motivo es interesante que te pases dos o tres veces por semana para controlar el proceso y asegurarte de que todo funciona correctamente.

Si durante ese control detectas que hay algo que se está haciendo mal, lo que tienes que hacer es exigir que lo quiten y lo coloquen tal y como se había pactado. Del mismo modo, si algo que tú habías ordenado detectas que no va a dar el resultado que esperabas, lo mejor es rectificar en ese momento y asumir el sobrecoste que esperar hasta el final y darte cuenta de que está penalizando mucho la propiedad a la hora de venderla.



Invierte en los puntos fuertes.

Los acabados de la obra siempre tendrás que enfocarlos al público objetivo que tengas, y tienes que tener en cuenta que es a ellos, a los que tiene que gustar, no a ti. Tú sólo la dejas bonita para el comprador final. Por eso es importante que seas práctico y no seas caro. La mayor cantidad de dinero, la tienes que destinar a la cocina y al baño, que es lo que entra por los ojos. De hecho, si en

cualquiera de ellos haces algo fuera de lo normal que destaque, tendrás una gran oportunidad de conquistar a tu cliente.

Debes controlar muy bien la inversión que tienes en los acabados. Tiene que ser bonito y barato. Bueno, bonito y barato es imposible. Por lo que una calidad media es la mejor opción. Esto es, elegir un buen producto dentro de su precio. Piensa, además, que todo lo que te ahorres, lo podrás añadir a otras zonas que llamen más la atención.

Lo más importante es que destaque algo diferente que pueda llamar la atención del cliente nada más entrar, y por lo que quiera vivir ahí.

Marketing decorativo

El famoso Home Staging.

Tu objetivo es que el comprador visualice la casa acabada y que sienta que no tiene que comprar nada, que después de pagar ya puede entrar a vivir allí.

Nosotros, en CDM Inversiones, siempre sacamos un producto acabado al mercado. Tenemos una propiedad que hay que ponerla bonita para que el comprador se imagine viviendo en ella. Para ello, la mejor alternativa es contratar a un profesional que sepa cómo hacerlo y que enamore desde la vista, el tacto y el olfato al cliente final.

Toca vender el activo

Ahora que la propiedad ya está preparada para venderse, tienes diferentes opciones:

• Dejársela a algunas inmobiliarias de confianza.

• Promocionarlo en portales inmobiliarios.

• Preparar una campaña de publicidad en las redes sociales.

En los siguientes apartados te cuento paso a paso cuáles son las ventajas de cada una. De hecho, en más de un caso podrás utilizarlas todas.

Inmobiliarias de confianza

Dejárselo a una inmobiliaria es un buen paso para, además, crear relaciones de confianza con ellas.

Iremos a los agentes inmobiliarios para preguntar cómo nos ayudarán a vender y se lo dejaremos a todas las inmobiliarias de la zona con una condición: no pueden publicar ningún anuncio en internet, ya que esto puede ser un problema para ti. Los contratas para que empleen su base de datos. De esta manera se darán cuenta de que todo lo que les has contado hasta este momento es verdad y que nos dedicamos en efecto al House Flipping.

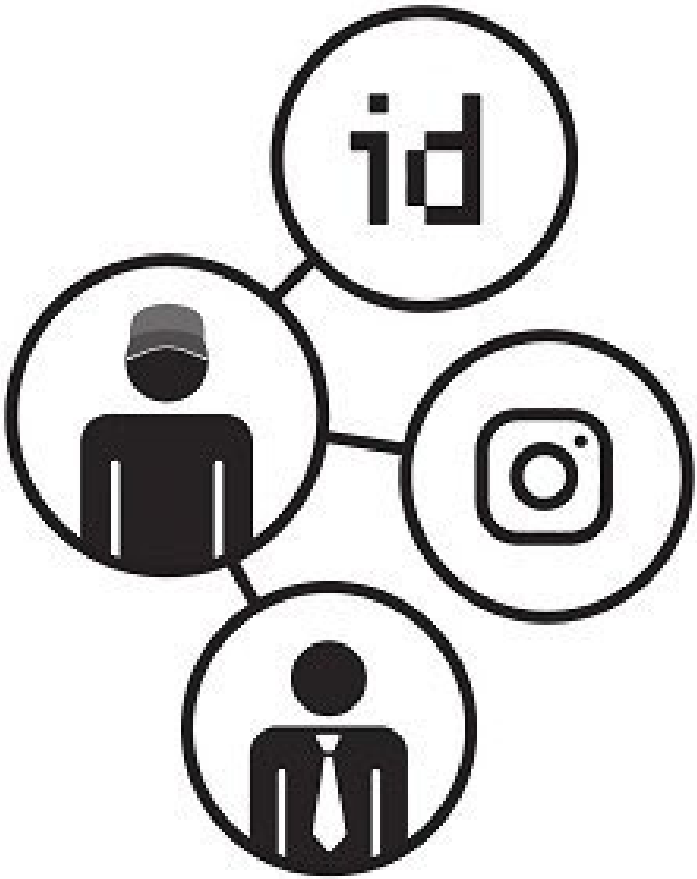
Seguro que más de un agente te insiste en que se lo dejes en exclusiva, pero te tienes que negar y lanzarle el siguiente cebo: si él te encuentra un producto tan interesante como ése, no tienes ningún problema en dejárselo.

Después tienes que contarle al agente cuánto quieres sacar por la propiedad. Le das una cantidad y le cuentas que todo lo que supere ese número será para él. Seguro que así se motiva rápido para conseguir los resultados.

Portales inmobiliarios

Mientras que las agencias inmobiliarias lo tratan de colocar en su base de datos, tú publicarás el piso en todos los portales para ver quién te contacta por ahí.

A mí me gustan sobre todo Idealista, Fotocasa y Pisos.com, pero también los dejo en otros que son mucho más secundarios.



Publicidad en las redes sociales

Sobre todo, Facebook e Instagram Ads. Sigue paso a paso el mismo proceso que te he comentado hace algunos capítulos a la hora de captar inversores.

La única diferencia es que en lugar de dirigir el tráfico a tu página web lo harás a los portales inmobiliarios. En este caso olvídate de publicidad en espacios físicos. Al ser un producto tan concreto es

muy complicado que alguien que vea un autobús con un anuncio de una propiedad sea el indicado. Sin embargo, con la publicidad digital tienes la posibilidad de golpear justo en el lugar indicado y de esta manera conquistar ese potencial cliente.

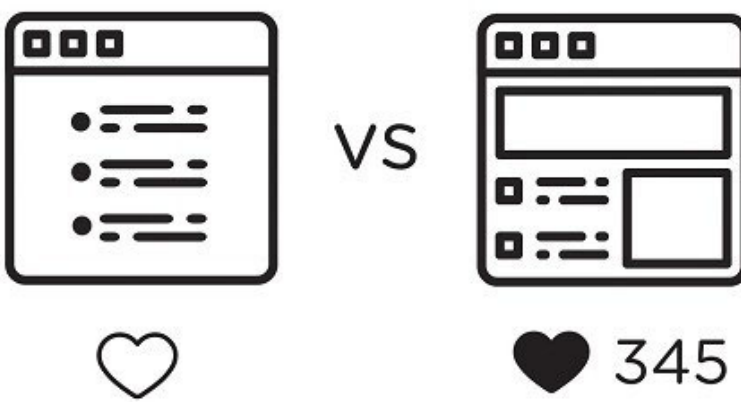
Piensa en el marketing como un embudo. Cuantos más potenciales compradores lleves a la propiedad, más posibilidades tienes de que al final compren.

Fotógrafos

Si quieres captar la atención de tu cliente potencial, lo más importante es realizar un buen reportaje fotográfico de la vivienda. Piensa que cuando encuentren tu propiedad en los portales inmobiliarios, el primer contacto que tendrá ese desconocido será una fotografía.

Por eso una imagen profesional, que sepa sacar lo mejor del mismo, es todo lo que necesitas para multiplicar el número de visitas. A más visitas dentro del anuncio, habrá más posibilidades de que se pongan en contacto y, por ende, de acabar vendiendo el activo.

Te aseguro que contratar a un fotógrafo profesional vale muchísimo la pena. Por unos 80 euros podrás contratar un reportaje de bienes raíces de escándalo que sacará lo mejor que tenga tu propiedad.



Una imagen vale más de 80 euros.

Escala tu negocio hasta las seis cifras

Todo lo que has aprendido hasta ahora es muy importante. Pero si tu objetivo es llevar tu negocio hasta las seis cifras, necesitas algo más.

¿Te acuerdas de todo lo que te he contado de TOP? Éste será el elemento básico en el que tengas que apalancarte para conseguir resultados. Empezarás trabajando sólo tú, pero en el momento en el que empieces a generar ingresos, no te los gastarás en ti, sino que los reinvertirás en esta rueda para construir un mecanismo que funcione solo.

La clave está en crear departamentos que te permitan dedicarte a cuestiones mucho más rentables. Existen cuatro departamentos claves a la hora de escalar tu negocio:

• Departamento de ventas.

• Departamento de localización de capital.

• Departamento de localización de activos.

• Departamento de visitas.

Con estos cuatro tendrás el músculo que necesita tu máquina para funcionar sin ti. La base de esta idea es la especialización.

Los cuatro departamentos de las seis cifras.

Tendrás a profesionales muy buenos realizando tareas muy específicas que cada vez harán mejor.

Departamento de ventas

Con tener a una persona dentro de este departamento es suficiente. Sus objetivos serán muy claros: contactará con los clientes y enseñará las viviendas.

Para ello llamará a los contactos interesados de una base de datos interesados en visitar una determinada vivienda, les persuadirán de que es la oportunidad que estaban esperando para que acudan ya a la visita con el modo de compra activado, y los acompañarán a ésta para explicarles por qué serán muy felices en esa vivienda.

Para trabajar, este profesional llevará un control de todos los clientes en un documento, para que tanto él como tú podáis entender toda la situación de un solo vistazo. Como conforme pase el tiempo tus pasos serán más de director de orquesta que de ejecutor, periódicamente le pedirás ese documento para conocer la situación del negocio.

A este profesional le tienes que tener muy controlado, porque se pasará la mayor parte del tiempo en la calle. Por ello tiene que darte la confianza para que sepas qué hace cuando no lo tengas delante. En general, trata de contratar siempre personas que te generen confianza. No hay nada peor que tener un equipo y estar preguntándote si no están perdiendo el tiempo por ahí.

Merece la pena crearlo cuando tengas ya tres o cuatro pisos a la venta. Hasta esa cantidad, las visitas las puedes realizar tú mismo sin demasiados problemas.

Departamento de localización de capital

Este departamento tiene una misión única: llamar por teléfono —con el guion de captación que has preparado—, a los potenciales inversores para cerrar una reunión con ellos donde poder firmar un acuerdo. Éste es uno de los trabajos más laboriosos y que conlleva más tiempo.

Tiene que ser una persona que sepa hablar y transmitir bien y que, además, cuente con una buena imagen. Piensa en que se reunirá con los inversores, que son los que tienen el dinero (DOP), y que sin ellos todo lo que has hecho hasta ahora no importa. La rueda no girará.

Cuando cierre las primeras reuniones, lo acompañaremos. En esas ocasiones, él escuchará y nosotros hablaremos. El objetivo es que aprenda a llevar una reunión hacia el lugar que más le interesa y a gestionar las sensaciones a la hora de negociar con un inversor.

Conforme pase el tiempo le dejaremos a él tomar el mando y observaremos. Cuando sintamos que ya lo puede realizar él todo sin problemas, le dejaremos bailar solo.

Departamento de localización de activos

De todos los departamentos, éste es el primero que yo te recomiendo que crees. ¿Por qué?

Porque la localización de activos es un proceso que conlleva muchísimo tiempo y, además, es la base de tu negocio. Recuerda que tu negocio está en la compra, en encontrar oportunidades por debajo de precio de mercado donde el House Flipping sea una opción.

Como te puedes imaginar, las viviendas por debajo de mercado no crecen debajo de los árboles, por lo que necesitarás muchísimo tiempo y esfuerzo para encontrarlas. Por eso es importante que sea el primer profesional en el que inviertas para poder duplicar los esfuerzos: si ambos estáis buscando oportunidades, será mucho más probable que encontréis una grande. Será como duplicar tu tiempo en la calle y las zonas recorridas cada día.

A este profesional le tienes que educar a tu imagen y semejanza. Todo lo que has aprendido en este libro, se lo tienes que poner a él también sobre la mesa. De hecho, yo te animaría a dejarle el libro y que lo leyera de pe a pa. Que conozca de arriba abajo cuáles son las claves del Método César Rivero y que pase a la acción.

Le darás una zona de acción cercana a la tuya donde pueda desarrollar el mismo trabajo. Así podrás tenerlo más o menos controlado, pero sobre todo ampliarás el territorio que puede cubrir tu empresa a la hora de trabajar.

Departamento de visitas

Ahora que ya tienes a personas localizando activos, tienes que buscarte a otra persona que se encargue de verlos y filtrar si son una oportunidad real o no.

Visitar las propiedades lleva muchísimo tiempo, y en la mayoría de las ocasiones es tiempo perdido. Puede que, sobre el papel de un portal inmobiliario, un inmueble parezca la inversión de tu vida, pero cuando lo visites en persona te darás cuenta de que no es así. Puede que hayan mentido en la información, que tenga desperfectos que no se han mencionado… Un sinfín de razones.

Por eso es interesante contar con un profesional encargado de estar todo el día buscando oportunidades en estos portales, y visitando tanto los que nosotros le mandamos como los que él encuentre. De esta manera, de cada inmueble que visite te pasará un reporte. Así filtrará la morralla y te dejará a ti el producto rentable al que le

puedas dedicar tu tiempo.

Conclusiones

La clave para llevar tu negocio hasta las seis cifras está en el TOP.

Si no delegas parte del trabajo en otras personas, tú no tendrás el tiempo de crear un sistema estable que funcione para ti. Para destruir cualquier límite tendrás que crear sistemas apalancándote en su tiempo.

Los cuatro departamentos de las seis cifras.

Una lista de libros para transformar tu mente

A lo largo de este libro te he mencionado en muchas ocasiones títulos de libros que me cambiaron la vida.

Es la pura realidad. La razón por la que he llegado hasta aquí es porque en un determinado momento tomé la decisión de leer todo lo que pudiera y mucho más. Durante un tiempo llegué a leerme más de un libro por semana y fue la etapa de mi vida en la que más evolucioné.

Si tú también quieres conseguir todo lo que yo he logrado, necesitas empezar a leer ya. Por eso te he preparado una lista de los libros que más me han marcado a lo largo de mi vida. Leerlos no te garantiza nada, pero no hacerlo sí que te garantizará quedarte como estás para toda la vida.

Cardone, G., Vendes o vendes, Debolsillo, Barcelona, 2018.

Carnegie, D., Cómo ganar amigos e influir sobre las personas, Elipse, Barcelona, 2008.

Godin, S., Esto es marketing, Alienta Editorial, Barcelona, 2019.

—, Tribus, Ediciones Gestión 2000, Barcelona, 2018.

Hill, N., Piense y hágase rico, Ediciones Obelisco, Barcelona, 2012.

Kiyosaki, R. T., Padre rico, padre pobre, Debolsillo, Barcelona, 2020.

—, Retírate joven, retírate rico, Punto de Lectura, Barcelona, 2016.

—, y Trump, D., Queremos que seas rico, Aguilar, Madrid, 2012.

Luxor, J., El pequeño libro de la influencia y la persuasión, Alienta Editorial, Barcelona, 2017.

McElroy, K., El ABC de la inversión en bienes raíces, Rich Dad Advisors, 2020. Ries, E., El método Lean Startup, Ediciones Deusto, Barcelona, 2013.

Sharma, R., El club de las 5 de la mañana, Debolsillo, Barcelona, 2020.

Wattles, W. La ciencia de hacerse rico, Ediciones Nowtilus, Madrid, 2007.

Éstos son trece libros que te recomiendo para transformar tu vida y asentar los conocimientos y la forma de pensar que me ha traído hasta aquí. Sigo leyendo como un condenado, por eso me encantaría que me escribieras más recomendaciones en mis redes sociales.

Agradecimientos

Este libro es el resultado de un camino muy largo que jamás hubiera conseguido recorrer sin todas las personas que han estado a mi lado. Por ello quiero aprovechar este pequeño espacio para agradecerles a todas ellas que ahora, o en algún momento de mi vida, me acompañaran.

Quiero agradecérselo a mi madre. Por haberme dado la vida y haberme sacado adelante, convirtiéndome en un hombre con valores y principios. Gracias, mamá, gracias por nunca robar mis sueños.

Gracias a mi tía por cuidarme cuando más lo necesitaba y creer en mí cuando parecía que estaba perdido. Y gracias a ti, papá, por darme la vida y por enseñarme todo lo que sabías de este mundo que lo es todo para mí.

También quiero agradecer a todos los profesores que tuve durante mi adolescencia, que me dijeran que jamás llegaría a ser nada en la vida. Vuestras palabras fueron una motivación para que siempre siguiera adelante y jamás me rindiera. Sus palabras han retumbado en mi mente durante todos los días de mi vida.

Por supuesto, también quiero dar las gracias a Marta Rodríguez. Mi compañera de vida durante todo mi tiempo de crecimiento. Aquella alma pura que me conoció cuando me encontraba en la absoluta miseria y a la que una vez le prometí que sería millonario antes de cumplir los veinticinco. Gracias por estar siempre ahí. Gracias por no dudar ni un solo segundo de que iba a conseguirlo.

Jimmy Mauricia Otero, hermano de otra madre, muchas gracias por estos dieciséis años de amistad. Te debo muchísimo. Por todas esas historias que hemos vivido juntos. Gracias por creer siempre en mí y por permitirme soñar que algún día seríamos grandes empresarios.

En definitiva, gracias a todas las personas que han pasado por mi vida para quedarse, pero también a todas las que se fueron. Cada uno de vosotros habéis formado parte de mi aprendizaje y crecimiento. Gracias a todo lo que he aprendido de vosotros y con vosotros, he podido escribir este libro.

Y, por último, gracias a todos los que me olvido de citar aquí. Son muchas personas y el espacio es limitado. Pero me refiero a ti, que has sido mi amigo, conocido, familiar, profesor o mentor. Sólo tengo palabras de agradecimiento para ti. De alguna forma, estoy convencido de que cambiaste mi vida para siempre.

Ah, y a ti lector. Que has comprado este libro y que lo has leído con muchas ganas de aprender. Sin ti jamás me hubiera atrevido a escribirlo.

GRACIAS

El tracking de la famosa carta.

Método Rivero

César Rivero

No se permite la reproducción total o parcial de este libro, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio, sea éste electrónico, mecánico, por fotocopia, por grabación u otros métodos, sin el permiso previo y por escrito del editor. La infracción de los derechos mencionados puede ser constitutiva de delito contra la propiedad intelectual (Art. 270 y siguientes del Código Penal)

Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita reproducir algún fragmento de esta obra.

Puede contactar con CEDRO a través de la web www.conlicencia.com o por teléfono en el 91 702 19 70 / 93 272 04 47

© del diseño de la portada, Mario Arturo

© de la fotografía de portada, Alvaro Reyes Sánchez

© Cesar Rivero, 2021

© de las ilustraciones: Zazu Rodríguez

© Centro de Libros PAPF, SLU.

Alienta es un sello editorial de Centro de Libros PAPF, SLU.

Av. Diagonal, 662-664

08034 Barcelona

www.planetadelibros.com

Primera edición en libro electrónico (epub): marzo de 2021

ISBN: 978-84-1344-080-4 (epub)

Conversión a libro electrónico: Newcomlab, S. L. L.

www.newcomlab.com

¡Encuentra aquí tu próxima lectura!
¡Síguenos en redes sociales!